Supplemento straordinario alla "Gazzetta Ufficiale" n. 100 del 2 maggio 2006 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

GAZZETTA UFFICIALE
DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA **Roma - Martedì, 2 maggio 2006** SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

MINISTERO
DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI 5 aprile 2006.

Approvazione di cinquantadue studi di settore in evoluzione, relativi ad attività economiche nel settore del commercio, dei servizi, delle manifatture e ad attività professionali e di un nuovo studio di settore relativo ad attività economiche nel settore dei servizi.

S O M M A R I O

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di dieci studi di settore in evoluzione relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, il quale prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, come modificato dall'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche del commercio;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visti i decreti del Ministro dell'Economia e delle Finanze 25 marzo 2002, 18 luglio 2003, 14 luglio 2004 e 19 maggio 2005, concernenti i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 17 marzo 2005, concernente l'approvazione delle evoluzioni di 21 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 22 febbraio 2006;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvate, in base all'art. 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore TM18A (che sostituisce lo studio di settore SM18A) - Commercio all'ingrosso di fiori e piante, codice di attività 51.22.0;

b) Studio di settore TM21A (che sostituisce lo studio di settore SM21A) - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi, codice attività 51.31.0;

c) Studio di settore TM21C (che sostituisce lo studio di settore SM21C) - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi, codice attività 51.38.1; Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi, codice attività 51.38.2;

d) Studio di settore TM21D (che sostituisce lo studio di settore SM21D) - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata, codice attività 51.32.1;

e) Studio di settore TM21E (che sostituisce gli studi di settore SM21E e SM21F) - Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria, codice attività 51.32.2; Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova, codice attività 51.33.1; Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari, codice attività 51.33.2; Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolciumi, prodotti da forno, codice attività 51.36.0; Commercio all'ingrosso di tè, cacao, droghe e spezie, codice attività 51.37.B; Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari, codice attività 51.38.3; Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati, codice attività 51.39.1; Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacco, codice attività 51.39.2;

f) Studio di settore TM22B (che sostituisce lo studio di settore SM22B) - Commercio all'ingrosso di vetrerie e cristallerie, codice attività 51.44.1; Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellane, codice attività 51.44.2; Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame, codice attività 51.44.5;

g) Studio di settore TM22C (che sostituisce lo studio di settore SM22C) - Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale, codice attività 51.47.1;

h) Studio di settore TM25B (che sostituisce lo studio di settore SM25B) - Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (comprese le biciclette), codice attività 51.47.7;

i) Studio di settore TM32U (che sostituisce lo studio di settore SM32U) - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte, di culto e di decorazione, chincaglieria e bigiotteria, codice attività 52.48.6;

j) Studio di settore TM36U (che sostituisce lo studio di settore SM36U) - Commercio all'ingrosso di libri, riviste e giornali, codice attività 51.47.3.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecniche e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TM18A;

– 2, per lo studio di settore TM21A;

– 3, per lo studio di settore TM21C;

– 4, per lo studio di settore TM21D;

– 5, per lo studio di settore TM21E;

– 6, per lo studio di settore TM22B;

– 7, per lo studio di settore TM22C;

– 8, per lo studio di settore TM25B;

– 9, per lo studio di settore TM32U;

– 10, per lo studio di settore TM36U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono, in maniera secondaria, le predette attività per le quali abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2005.

6. Allo studio di settore TM04U - Farmacie, codice attività 52.31.0, approvato in evoluzione con decreto del 17 marzo 2005, sono introdotti dei correttivi le cui modalità applicative sono specificate nella nota tecnica e metodologica (allegato 11).

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c)*, *d)* ed *e)* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SM18A per lo studio TM18A, SM21A per lo studio TM21A, SM21C per lo studio TM21C, SM21D per lo studio TM21D, SM21E e SM21F per lo studio TM21E, SM22B per lo studio TM22B, SM25B per lo studio TM25B, approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004 nonché sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore TM22C, TM32U e TM36U approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle sole informazioni contenute rispettivamente nei modelli SM22C, SM32U e SM36U approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del comma 1 del medesimo articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM18A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM18A.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.22.0 - Commercio all'ingrosso di fiori e piante.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM18A inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.540.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 1.121.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 66 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di vendita (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.055.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di Cluster Analysis [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle varie tipologie di vendita, ai diversi prodotti merceologici venduti etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il presente studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di fiori e piante.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- modalità di vendita;
- prodotti venduti;
- tipologia di clientela;
- servizi offerti;
- dimensione.

La suddivisione secondo la **modalità di vendita** ha permesso di evidenziare i grossisti che operano prevalentemente con vendita sul territorio (cluster 1, 5, 10 e 11), con vendita al dettaglio (cluster 2), tramite tentata vendita (cluster 6) ed i grossisti titolari di posteggio presso mercati floreali o mercati generali (cluster 8).

La suddivisione in base ai **prodotti venduti**, al di là della vendita di fiori e piante trasversale a quasi tutti i cluster, ha permesso di evidenziare i grossisti di sementi, bulbi e piante da frutto (cluster 4) ed i grossisti di piante ornamentali e piante da esterno (cluster 7).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La suddivisione secondo la **tipologia di clientela** ha portato all'evidenziazione di imprese che vendono in larga parte a commercianti al dettaglio (cluster 3, 6 e 11), ad agricoltori o giardinieri (cluster 4), a commercianti all'ingrosso (cluster 5).

La suddivisione secondo il tipo e la gamma dei **servizi offerti** ha permesso di evidenziare le imprese specializzate nella progettazione e manutenzione del verde pubblico e privato (cluster 9).

La suddivisione secondo la **dimensione** delle imprese ha portato all'evidenziazione dei grossisti di medio-grandi dimensioni (cluster 3) e di grandi dimensioni (cluster 10).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI

NUMEROSITÀ: 31

Questo cluster raggruppa grossisti che operano prevalentemente con vendita sul territorio (il 66% dei ricavi) condotta con il ricorso a 2 agenti.

L'assortimento è composto soprattutto da fiori freschi recisi (il 37% dei ricavi), fiori secchi artificiali (il 22%), piante ornamentali (il 34% dei ricavi per il 45% dei soggetti) e piante da esterno (il 33% per il 26%).

Gli acquirenti principali sono: commercianti al dettaglio (il 54% dei ricavi), grande distribuzione/distribuzione organizzata (il 40% dei ricavi per un terzo circa dei soggetti) e ambulanti (il 19% per il 26%). Coerentemente con la modalità di vendita che caratterizza il cluster i costi sostenuti per provvigioni di vendita sono i più elevati del settore (51.000 euro). L'approvvigionamento delle merci viene effettuato per il 22% degli acquisti presso produttori situati al di fuori dell'Unione Europea.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (l'84% delle imprese), il numero di addetti è pari a 5 (tra i quali 2 magazzinieri per il 39% delle imprese) e le superfici destinate all'attività sono estese (55 mq di uffici e circa 367 mq destinati alla vendita per il 35% delle imprese).

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di 3-4 furgoni isotermici/refrigerati per la metà circa delle imprese e celle frigorifere aventi una capacità di 135 metri cubi per il 35%.

CLUSTER 2 – GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CON PRESENZA DI VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 68

Il cluster è formato da imprese che vendono prevalentemente al dettaglio (il 61% dei ricavi).

La clientela prevalente è costituita da consumatori privati (il 53% dei ricavi) e, in misura inferiore, commercianti al dettaglio (il 33%).

Il punto vendita è composto soprattutto da locali destinati alla vendita al dettaglio (35 mq) e nella metà circa dei casi sono presenti locali destinati ad uffici che coprono una superficie di 25 mq; un quarto circa delle imprese dichiara anche di disporre di 591 mq di spazi destinati a serre/vivai/semenzai.

I prodotti commercializzati sono soprattutto fiori freschi recisi (il 47% dei ricavi), piante ornamentali (il 26% dei ricavi per il 66% dei soggetti) e da esterno (il 26% per il 44%). Si segnala inoltre che un quinto circa dei soggetti ricava la metà dei ricavi dalla fornitura di servizi.

La forma giuridica adottata è sia la ditta individuale (il 53% dei casi) sia la quella societaria (il 48%); il numero di addetti è pari a 2.

Tra i mezzi di trasporto utilizzati si segnala solamente la presenza di un furgone isotermico/refrigerato per il 28% delle imprese.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI MEDIE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FIORI A DETTAGLIANTI

NUMEROSITÀ: 66

I grossisti che fanno parte di questo cluster commercializzano in larga parte fiori freschi recisi (il 76% dei ricavi) a commercianti al dettaglio (l'84% dei ricavi).

Si tratta di imprese di medie dimensioni: la forma giuridica prevalente è quella societaria (l'83% delle imprese), il numero di addetti è pari a 6 (tra i quali 1-2 venditori diretti e 2 magazzinieri per il 42% delle imprese) e le superfici destinate all'attività sono pari a 148 mq destinati alla vendita e 41 mq di uffici.

La modalità di vendita maggiormente adottata è la tentata vendita (fonte di quasi metà dei ricavi) con presenza, anche se in misura inferiore, della vendita al banco (il 26% dei ricavi) e della vendita sul territorio (il 58% dei ricavi per il 32% dei soggetti).

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di 4 furgoni isotermici/refrigerati e celle frigorifere aventi una capacità di 242 metri cubi.

CLUSTER 4 – GROSSISTI DI SEMENTI, BULBI E PIANTE DA FRUTTO CHE VENDONO PREVALENTEMENTE AD AGRICOLTORI O GIARDINIERI

NUMEROSITÀ: 38

Questo cluster raggruppa imprese specializzate nella vendita di sementi e bulbi (il 48% dei ricavi) e piante da frutto (il 71% dei ricavi per il 39% dei soggetti) che vendono in prevalenza ad agricoltori o giardinieri (il 68% dei ricavi) e, in misura inferiore, a vivai/serre/semenzai (la metà circa dei ricavi per il 29% dei soggetti).

Le modalità di vendita adottate più di frequente sono la vendita sul territorio (il 60% dei ricavi) e la vendita al banco (il 94% dei ricavi per il 29% dei soggetti). Un quinto circa dei soggetti effettua il 47% degli acquisti presso produttori situati al di fuori dell'Unione Europea.

La natura giuridica prevalente è quella societaria (il 61% delle imprese); il numero di addetti è pari a 1-2.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 16 mq di uffici e 288 mq destinati alla vendita per un quarto circa dei soggetti.

Tra i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di celle frigorifere aventi una capacità di 134 metri cubi per il 21% dei soggetti.

CLUSTER 5 – GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CON VENDITA SUL TERRITORIO A COMMERCIANTI ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 151

Questo cluster è formato da imprese che vendono a commercianti all'ingrosso (il 90% dei ricavi) tramite vendita sul territorio (l'85% dei ricavi).

I prodotti commercializzati sono soprattutto fiori freschi recisi (il 59% dei ricavi) e piante ornamentali (il 44% per un quarto dei soggetti).

La natura giuridica prevalente è quella societaria (il 54% delle imprese); il numero di addetti è pari a 2.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 19 mq di uffici e 100 mq destinati alla vendita per un terzo circa dei soggetti.

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di un furgone isotermico/refrigerato per il 29% dei soggetti, di celle frigorifere aventi una capacità di 56 metri cubi e di una macchina confezionatrice per il 22% dei soggetti.

CLUSTER 6 – GROSSISTI DI FIORI CHE VENDONO A COMMERCIANTI AL DETTAGLIO TRAMITE TENTATA VENDITA

NUMEROSITÀ: 279

I grossisti che fanno parte di questo cluster commercializzano fiori freschi recisi (l'85% dei ricavi) a commercianti al dettaglio (il 95% dei ricavi) con il metodo della tentata vendita (l'83% dei ricavi).

Si tratta di imprese di piccolo-medie dimensioni: la forma giuridica prevalente è la ditta individuale (il 66% dei soggetti), il numero di addetti impiegato è pari a 1-2 e le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono limitate a 102 mq di spazi destinati alla vendita per il 22% dei soggetti e 16 mq di uffici per il 42%.

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di un furgone isotermico/refrigerato e celle frigorifere aventi una capacità di 35 metri cubi.

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI PIANTE ORNAMENTALI E PIANTE DA ESTERNO

NUMEROSITÀ: 88

Questo cluster annovera imprese specializzate nella vendita all'ingrosso di piante ornamentali (l'81% dei ricavi) e, in misura inferiore, di piante da esterno (il 13%).

La clientela è costituita soprattutto da commercianti al dettaglio (il 63% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (il 13%) e serre/vivai/semenzai (il 23% dei ricavi per il 34% dei soggetti).

Per quanto riguarda la struttura di vendita, le imprese del cluster dispongono spesso di ampi spazi (le superfici di destinate alla vendita, dichiarate dal 27% dei soggetti, sono di circa 315 mq) e gli uffici, utilizzati dalla metà circa dei soggetti, sono pari a 29 mq; non di rado (oltre la metà dei casi) sono anche dotate di spazi destinati a serre, vivai o semenzai che coprono una superficie di 1.400 mq. Oltre un terzo dei soggetti ottiene il 18% dei ricavi dalla vendita di fiori e piante coltivati in proprio.

La natura giuridica più frequentemente adottata è quella di ditta individuale (il 56% dei soggetti) e il numero di addetti è pari a 2.

La vendita dei prodotti avviene principalmente tramite tentata vendita (fonte del 48% dei ricavi) ma questo cluster conta la concentrazione più elevata di imprese con strutture di vendita a libero servizio tipo "Cash & Carry" (un quinto dei soggetti con il 61% dei ricavi).

Tra i mezzi di trasporto utilizzati si rileva la presenza di 2 furgoni isotermici/refrigerati per il 47% delle imprese.

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI FIORI TITOLARI DI POSTEGGIO PRESSO MERCATI FLOREALI O MERCATI GENERALI

NUMEROSITÀ: 79

Questo cluster è caratterizzato da imprese che vendono fiori freschi recisi (l'85% dei ricavi) prevalentemente tramite posteggi presso mercati floreali o mercati generali (il 76% dei ricavi). Coerentemente con la modalità di vendita adottata, le spese sostenute per canoni di concessione per posteggi presso mercati generali sono le più elevate del settore (oltre 8.000 euro) e le superfici destinate all'esercizio dell'attività vedono solamente la presenza di 40 mq di spazi destinati alla vendita.

La clientela che si rivolge a questo tipo di imprese è costituita soprattutto da commercianti: al dettaglio (il 61% dei ricavi), all'ingrosso (il 28%) e ambulanti (il 22% dei ricavi per il 23% dei soggetti).

Si tratta di imprese di piccolo-medie dimensioni: la natura giuridica maggiormente presente è quella di ditta individuale (il 55% delle imprese) ed il numero di addetti è pari a 2.

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di un furgone isotermico/refrigerato per il 30% delle imprese e di celle frigorifere aventi una capacità di 54 metri cubi.

CLUSTER 9 – GROSSISTI DI PIANTE CON AMPIA OFFERTA DI SERVIZI

NUMEROSITÀ: 39

Le imprese di questo cluster si caratterizzano per la vendita di piante affiancata alla progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato come giardini, parchi e terrazze (l'82% dei soggetti) e alla relativa manutenzione (il 77%). L'attività viene svolta sia su verde pubblico che privato (gli enti pubblici apportano la metà dei ricavi ed i privati il 27% dei ricavi per il 64% dei soggetti).

I prodotti commercializzati sono soprattutto piante ornamentali e piante da esterno (entrambe con il 27% dei ricavi). Una parte dei ricavi (il 37% per la metà circa dei soggetti) deriva dalla vendita di fiori e piante coltivati in proprio.

Coerentemente con l'attività svolta, l'incidenza dei ricavi derivanti dall'offerta di servizi è la più elevata del settore (il 31%): la gamma dei servizi è ampia e comprende l'effettuazione di addobbi o allestimenti (la metà circa dei soggetti), il noleggio delle piante per ricevimenti o cerimonie (il 44%) e la preparazione di composizioni floreali (il 31%).

Per quanto riguarda la struttura dell'impresa, i soggetti del cluster dispongono di 377 metri quadrati di vivai/serre/semenzai, 20 mq di uffici e 74 mq di spazi destinati alla vendita per il 36% dei soggetti. La natura giuridica più frequente è quella societaria (il 62% delle imprese) e il numero di addetti è pari a 3-4 (tra i quali 7-8 giardinieri per il 28% delle imprese).

La vendita avviene principalmente al banco (il 39% dei ricavi), sul territorio (il 79% dei ricavi per il 41% dei soggetti) e al dettaglio (il 32% per il 46%).

Tra i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di 1-2 trattori per il 28% dei soggetti.

CLUSTER 10 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI CHE COMMERCIALIZZANO FIORI PREVALENTEMENTE CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 28

Il cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese di grandi dimensioni: si tratta nel 90% dei casi di società, il numero di addetti (11, tra i quali 3 magazzinieri e 3 venditori diretti per il 29% dei soggetti) è molto superiore alla media di settore e per lo svolgimento dell'attività si avvalgono di grandi superfici (tra le quali si citano 92 mq di uffici e 522 mq di spazi destinati alla vendita per il 43% dei soggetti).

L'assortimento merceologico è formato in larga parte da fiori freschi recisi (il 78% dei ricavi) che vengono commercializzati prevalentemente tramite vendita sul territorio (il 73% dei ricavi) a commercianti all'ingrosso (il 61% dei ricavi) e al dettaglio (il 29%).

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di 3 furgoni isotermici/refrigerati, celle frigorifere aventi una capacità di 580 metri cubi e 2 macchine confezionatrici per il 29% dei soggetti.

CLUSTER 11 – GROSSISTI DI PICCOLO-MEDIE DIMENSIONI CHE COMMERCIALIZZANO FIORI PREVALENTEMENTE CON VENDITA SUL TERRITORIO A DETTAGLIANTI

NUMEROSITÀ: 28

Le imprese raggruppate in questo cluster vendono fiori freschi recisi (il 74% dei ricavi) e in misura inferiore fiori secchi artificiali (la metà circa dei ricavi per il 23% dei soggetti) prevalentemente nei confronti di commercianti al dettaglio (il 70% dei ricavi) operando tramite vendita sul territorio (il 65% dei ricavi).

Si tratta di imprese di piccolo-medie dimensioni: la forma giuridica adottata più di frequente è quella di ditta individuale (il 56% dei soggetti), il numero di addetti è pari a 1-2 e gli spazi destinati all'esercizio dell'attività comprendono 112 mq destinati alla vendita per un quarto dei soggetti e 20 mq destinati ad uffici per il 43%.

Tra i mezzi di trasporto ed i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di un furgone isotermico/refrigerato e celle frigorifere aventi una capacità di 61 metri cubi per il 44% dei soggetti.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi;
- ***durata media delle scorte*** = 365* (giacenza media[6] / costo del venduto).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 10;
- dal 3° ventile per il cluster 3;
- dal 4° ventile, per il cluster 1;
- dal 5° ventile, per il cluster 7;
- dal 7° ventile, per il cluster 9;
- dal 8° ventile, per il cluster 2 e 5;
- dal 9° ventile, per i cluster 6, 8, e 11;
- dal 10° ventile, per il cluster 4.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 1, 2, 8, 9 e 11;
- dal 3° ventile, per i cluster 3, 5, 7 e 10;
- dal 6° ventile, per il cluster 6;
- nessun taglio per il cluster 4.

Per la ***durata media delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 1, 6, 8, 9 e 11;
- fino al 19° ventile, per i cluster 4, 5 e 7;
- nessun taglio per i cluster 2, 3 e 10.

---

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.
Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM18A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0620	1,2362	1,0373	1,0320	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	0,5676
Costo del venduto - quota fino a 60.000 euro	-	0,6311	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	0,4985	-
Costo del venduto - quota fino a 100.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 500.000 euro	-	-	0,0911	-	-
Costo del venduto - quota fino a 600.000 euro	0,2250	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	1,0833
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	2,3263	1,0387	1,2151	1,3255	1,1860
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1019	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	-	1,2151	1,3255	-
Costo del venduto relativo ai prodotti merceologici venduti: Fiori freschi recisi	-	-0.2089	-	-	-
Costo del venduto relativo ai prodotti merceologici venduti: Fiori secchi/artificiali	-	-	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM18A

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Costo del venduto	1,1802	-	-	-	1,0578	1,1467
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	0,3937	-	-	-	0,7240
Costo del venduto - quota fino a 60.000 euro	0,2039	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 100.000 euro	-	-	0,1337	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 600.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	0,2120	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	1,0906	1,0633	1,3985	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9836	1,3377	0,8766	1,0660	0,6912	0,8388
Valore dei beni strumentali	0,1686	-	0,5286	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	1,0726	-
Costo del venduto relativo ai prodotti merceologici venduti: Fiori freschi recisi	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo ai prodotti merceologici venduti: Fiori secchi/artificiali	-	-	-	-	-	0.1696

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dei familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dei soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità locale destinata all'attività di vendita - Aree destinate a deposito
- Unità locale destinata all'attività di vendita - Aree destinate a serre/vivai/semenzai
- Unità locale destinata all'attività di vendita - Locali destinati alla vendita al dettaglio
- Unità locale destinata all'attività di vendita - Localizzazione

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Prodotti merceologici venduti - Piante ornamentali
- Prodotti merceologici venduti - Piante da frutto
- Prodotti merceologici venduti - Sementi e bulbi
- Addetti all'attività di vendita - Venditori diretti - Numero giornate retribuite
- Addetti all'attività di vendita - Agenti/rappresentanti – numero
- Addetti all'attività di vendita – Magazzinieri - Numero giornate retribuite
- Costi e spese specifici - Costi sostenuti per provvigioni di vendita
- Mezzi di trasporto – Autocarri – numero

QUADRO D DEL QUESTIONARIO :

- Servizi offerti - Progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazze, ecc.)
- Servizi offerti - Manutenzione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazze, ecc.)
- Modalità di vendita - Ingrosso a libero servizio (Cash & Carry)
- Modalità di vendita - Ingrosso tramite tentata vendita giornaliera
- Modalità di vendita - Ingrosso con vendita sul territorio (tramite agenti e/o ricezione ordini via telefono/fax/posta elettronica)
- Modalità di vendita - Ingrosso tramite posteggio c/o mercati floreali o mercati generali
- Modalità di vendita - Vendita al dettaglio
- Tipologia della clientela - Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela - Commercianti al dettaglio

- Tipologia della clientela - Agricoltori/giardinieri
- Tipologia della clientela - Enti pubblici e privati
- Tipologia della clientela - Consumatori privati
- Costi e spese specifici - Canoni di concessione per posteggi presso mercati generali
- Mezzi di trasporto - Furgoni isotermici/refrigerati

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali - Trattori

QUADRO E – QUESTIONARIO :

- Beni strumentali - Celle frigorifere

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM21A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM21A.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.31.0 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM21 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 7.013.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 4.991.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 605 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle categorie merceologiche prevalenti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle fonti di approvvigionamento (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.386.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un' *Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciotto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli. Gli operatori del settore sono stati suddivisi in base ai seguenti criteri di classificazione:

- tipologia di attività;
- fonte di approvvigionamento;
- tipologia di clientela;
- specializzazione merceologica;
- dimensione;
- stagionalità.

Con riferimento alla tipologia di attività sono state individuate le seguenti categorie di operatori: concessionari ovvero operatori che esercitano la propria attività all'interno di un mercato generale (cluster 4, 10 e 11), distributori ovvero operatori che esercitano l'attività di ingrosso con consegna al cliente (cluster 3, 5 e 12), grossisti che esercitano la vendita interna (cluster 1 e 7), grossisti che effettuano la tentata vendita (cluster 9), grossisti con vendita al dettaglio in appositi locali (cluster 14) e commissionari ovvero operatori che si occupano di intermediazione per la vendita in conto terzi con contratto di commissione (cluster 6).

Sia i grossisti di mercato che quelli fuori mercato sono stati distinti, inoltre, in base alla principale fonte di approvvigionamento. Da un lato, sono stati individuati i grossisti che per semplicità chiameremo di primo livello ovvero gli operatori che si approvvigionano prevalentemente alla produzione (cluster 1, 3, 5 e 11) e vendono soprattutto ad altri grossisti; dall'altro lato, i cosiddetti grossisti di secondo livello ovvero gli operatori che si approvvigionano presso altri fornitori, in prevalenza altri grossisti oppure presso i mercati generali (cluster 4, 7 e

---

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

12) e vendono principalmente ai dettaglianti. Sempre con riferimento alla principale fonte di approvvigionamento, infine, sono stati individuati i grossisti importatori che si riforniscono presso produttori e grossisti esteri (cluster 13).

La tipologia di clientela ha consentito di individuare i grossisti esportatori che sono specializzati con la clientela estera (cluster 18).

In base alla specializzazione merceologica, infine, sono stati individuati grossisti specializzati nella commercializzazione di: agrumi (cluster 17), frutta secca (cluster 15), tuberi (cluster 2) e prodotti ortofrutticoli congelati e surgelati (cluster 16).

La presenza di una struttura più articolata (in termini di addetti e superfici destinate allo svolgimento dell'attività) è la caratteristica del cluster 8 e del cluster 10.

L'apertura stagionale, infine, ha consentito di individuare le imprese del cluster 5.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI DI PRIMO LIVELLO CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 146

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi (98%) dalla vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) e per le quali la principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da coltivatori singoli e/o associati (89% degli acquisti).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (73% dei ricavi nel 64% dei casi), ortaggi (71% dei ricavi nel 49% dei casi) e agrumi (47% dei ricavi nel 23% dei casi).

L'area di mercato si estende dalla regione al territorio nazionale e la clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso (79% dei ricavi nel 62% dei casi) e dettaglianti (48% dei ricavi nel 47% dei casi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (44% dei casi) e società (33% di persone e 23% di capitali) e occupano complessivamente 4-5 addetti di cui 3 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (295 mq) e locali destinati a ufficio (16 mq).

CLUSTER 2 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TUBERI

NUMEROSITÀ: 58

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di tuberi (80% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (63% dei ricavi); il 24% dei soggetti dichiara di vendere all'interno di un mercato generale all'ingrosso (79% dei ricavi).

L'area di mercato si estende dalla regione al territorio nazionale e la clientela è composta in massima parte da imprese all'ingrosso (66% dei ricavi nel 52% dei casi) e dettaglianti (50% dei ricavi nel 57% dei casi).

Le imprese del cluster sono equamente suddivise tra ditte individuali (50% dei casi) e società (38% di persone e 12% di capitali) e occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (174 mq). Nel 48% dei casi sono inoltre presenti locali destinati a ufficio (25 mq) e nel 43% locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (273 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (73% degli acquisti nel 67% dei casi) e presso grossisti fuori mercato (51% nel 53%).

CLUSTER 3 – DISTRIBUTORI DI PRIMO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 357

Al presente cluster appartengono imprese che si occupano di ingrosso con consegna alla clientela (97% dei ricavi) e che si riforniscono prevalentemente presso coltivatori singoli e/o associati (85% degli acquisti).

Le imprese in esame vendono principalmente ortaggi (46% dei ricavi) e frutta fresca (41%) ad una clientela formata prevalentemente da altri grossisti (47% dei ricavi) e, in misura minore, da punti vendita appartenenti alla

grande distribuzione/distribuzione organizzata (69% dei ricavi nel 32% dei casi), dettaglianti (42% dei ricavi nel 26% dei casi) e clientela estera (26% dei ricavi nel 18% dei casi).

Le imprese del cluster sono distribuite quasi equamente tra ditte individuali (48% dei casi) e società (24% di persone e 28% di capitali) e occupano complessivamente 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (194 mq). Nel 59% dei casi sono inoltre presenti locali destinati a ufficio (24 mq) e nel 39% locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (185 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto le imprese del cluster dispongono, più frequentemente, di automezzi con massa fino a t. 3,5 (2 nel 50% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (1-2 nel 45% dei casi); più raramente, di automezzi con massa oltre t. 3,5 (1 nel 25% dei casi). Tra i beni strumentali sono presenti inoltre, nel 62% dei casi, 2 muletti e, nel 50% dei casi, 2 celle frigorifere.

CLUSTER 4 – CONCESSIONARI DI SECONDO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 863

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano prevalentemente all'interno dei mercati generali (79% dei ricavi) e che per la fase dell'approvvigionamento ricorrono soprattutto al canale dell'ingrosso: in particolare, si servono di grossisti fuori mercato (57% degli acquisti nel 65% dei casi) oltre a rifornirsi presso i mercati generali (60% degli acquisti nel 54% dei casi).

Coerentemente con la tipologia di attività, l'area di mercato è regionale e la clientela servita è formata in prevalenza da dettaglianti (59% dei ricavi).

Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente frutta fresca (42% dei ricavi), ortaggi (34%) e agrumi (11%).

Le imprese del cluster, soprattutto società (42% di persone e 24% di capitali), occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (74 mq) e locali destinati a vendita/esposizione della merce (48 mq).

CLUSTER 5 – DISTRIBUTORI DI PRIMO LIVELLO CON APERTURA STAGIONALE

NUMEROSITÀ: 106

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che esercitano attività di ingrosso con consegna alla clientela (98% dei ricavi) con apertura stagionale (fino a sei mesi).

L'acquisto dei prodotti avviene soprattutto alla produzione (81% degli acquisti) e tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (58% dei ricavi) e, in secondo luogo, ortaggi (74% dei ricavi nel 27% dei casi) e agrumi (74% dei ricavi nel 20% dei casi).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale e la clientela è formata in prevalenza da altri grossisti (56% dei ricavi).

Nelle imprese del cluster, che sono equamente distribuite tra ditte individuali (51% dei casi) e società (23% di persone e 26% di capitali), trovano occupazione 3-4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (110 mq).

CLUSTER 6 – COMMISSIONARI

NUMEROSITÀ: 122

Il presente cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi (90%) dall'intermediazione per la vendita in conto terzi con contratto di commissione.

Tra i prodotti trattati figurano principalmente ortaggi (39% dei ricavi) e frutta fresca (37%).

L'area di mercato è in prevalenza regionale e la clientela è suddivisa tra imprese all'ingrosso (80% dei ricavi nel 52% dei casi) e dettaglianti (68% dei ricavi nel 52% dei casi).

Nelle imprese del cluster, soprattutto società (39% di persone e 19% di capitali), trovano occupazione 3-4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (118 mq) e locali destinati a ufficio (17 mq).

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI SECONDO LIVELLO CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 309

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi (88%) dalla vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) e che per la fase dell'approvvigionamento ricorrono soprattutto al canale dell'ingrosso: in particolare si servono di grossisti fuori mercato (54% degli acquisti nel 64% dei casi) oltre a rifornirsi presso i mercati generali (67% degli acquisti nel 59% dei casi).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (41% dei ricavi), ortaggi (31%) e, nel 55% dei casi, agrumi (18% dei ricavi).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (53% dei ricavi) e, in misura minore, da grossisti (60% dei ricavi nel 28% dei casi) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (43% nel 27%).

Le imprese del cluster, soprattutto società (35% di persone e 30% di capitali), occupano complessivamente 4 addetti di cui 2 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (212 mq), a ufficio (14 mq) e, nel 52% dei casi, locali destinati a vendita/esposizione della merce (152 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto le imprese del cluster dispongono di automezzi con massa fino a t. 3,5 (2 nel 62% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (2 nel 38% dei casi). Tra i beni strumentali rientrano inoltre 1-2 celle frigorifere e, nel 60% dei casi, 2 muletti.

CLUSTER 8 – GROSSISTI MAGGIORMENTE STRUTTURATI

NUMEROSITÀ: 87

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una dimensione superiore alla media che esercitano attività di ingrosso con consegna alla clientela (86% dei ricavi) e commercializzano prevalentemente prodotti sottoposti a operazioni di trasformazione/confezionamento (75% degli acquisti).

Si tratta soprattutto di società (46% di persone e 41% di capitali) con 17 addetti di cui 14 dipendenti. Anche gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono superiori alla media e comprendono locali destinati a deposito/magazzino (971 mq), a trasformazione/confezionamento dei prodotti (720 mq) e a ufficio (60 mq).

I fornitori sono costituiti prevalentemente da coltivatori singoli e/o associati (71% degli acquisti) e tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente frutta fresca (48% dei ricavi) e ortaggi (67% dei ricavi nel 49% dei casi).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale e la clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso (45% dei ricavi nel 64% dei casi), punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (59% nel 51%) e clientela estera (50% nel 59%).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto le imprese del cluster dispongono di automezzi con massa fino a t. 3,5 (2 nel 43% dei casi), con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (2 nel 63% dei casi) e con massa oltre t. 3,5 (2 nel 46% dei casi). Tra i beni strumentali si rileva inoltre la presenza di 3 muletti, 3 celle frigorifere e 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 9 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA

NUMEROSITÀ: 260

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano secondo lo schema della tentata vendita (95% dei ricavi) e che commercializzano principalmente ortaggi (44% dei ricavi) e, a seguire, frutta fresca (51% dei ricavi nel 62% dei casi) e agrumi (26% nel 32%).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (65% dei ricavi nel 46% dei casi) e altre imprese all'ingrosso (85% nel 36%) e, meno frequentemente, da pubblici esercizi (59% nel 21%) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (61% nel 17%).

L'acquisto dei prodotti avviene principalmente alla produzione (nel 63% dei casi il 71% degli acquisti è effettuato presso coltivatori singoli e/o associati) o presso i mercati generali (69% degli acquisti nel 43% dei casi).

Nelle imprese del cluster, soprattutto ditte individuali (66% dei casi), trovano occupazione 2-3 addetti e in circa due terzi dei casi non sono presenti dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 85 mq destinati a deposito/magazzino.

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto si rileva la presenza di automezzi con massa fino a t. 3,5 (1-2 nel 60% dei casi), con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (1-2 nel 36% dei casi) e oltre t. 12 (1-2 nel 13% dei casi) .

CLUSTER 10 – CONCESSIONARI MAGGIORMENTE STRUTTURATI

NUMEROSITÀ: 280

Al presente cluster appartengono le imprese che operano prevalentemente all'interno dei mercati generali (87% dei ricavi) ricorrendo ad un numero medio di addetti (6 di cui 4 dipendenti) superiore a quello degli altri concessionari in esame. Anche gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono superiori alla media e comprendono locali destinati a deposito/magazzino (177 mq), alla vendita/esposizione della merce (126 mq) e a ufficio (30 mq). Coerentemente con le maggiori dimensioni della struttura, i soggetti del cluster pagano per la concessione dei posteggi di vendita corrispettivi più elevati di quelli pagati dagli altri concessionari.

L'acquisto della merce avviene principalmente presso grossisti fuori mercato (36% degli acquisti), mercati generali (28%) e presso coltivatori singoli e/o associati (23%).

Coerentemente con la tipologia di attività, l'area di mercato è principalmente regionale e la clientela servita è formata in prevalenza da dettaglianti (58% dei ricavi) e, in misura minore, da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (24% dei ricavi nel 51% dei casi).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (36% dei ricavi), ortaggi (34%) e agrumi (15%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (49% di persone e 43% di capitali).

CLUSTER 11 – CONCESSIONARI DI PRIMO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 468

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano all'interno dei mercati generali (97% dei ricavi) e che si approvvigionano prevalentemente presso coltivatori singoli e/o associati (83% degli acquisti).

L'area di mercato è perlopiù regionale e la clientela servita è formata in prevalenza da dettaglianti (66% dei ricavi nel 60% dei casi) e altri grossisti (71% nel 48%).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (43% dei ricavi) e ortaggi (42%).

Le imprese del cluster sono distribuite quasi equamente tra ditte individuali (45% dei casi) e società (37% di persone e 18% di capitali) e occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (105 mq) e, nel 56% dei casi, locali destinati a ufficio (16 mq).

CLUSTER 12 – DISTRIBUTORI DI SECONDO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 573

Al presente cluster appartengono gli operatori che si occupano di ingrosso con consegna alla clientela (87% dei ricavi) e che si riforniscono presso i mercati generali (55% degli acquisti) e presso altri grossisti fuori mercato (42% degli acquisti nel 58% dei casi).

Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente frutta fresca (36% dei ricavi) e ortaggi (35%).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (59% dei ricavi nel 66% dei casi) e, in misura minore, da pubblici esercizi (35% nel 42%) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (52% nel 30%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (37% di persone e 24% di capitali) e occupano complessivamente 4-5 addetti di cui 2 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (166 mq) e a ufficio (16 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto le imprese del cluster dispongono di 1-2 automezzi con massa fino a t. 3,5 e, nel 46% dei casi, di 1-2 automezzi con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12. Tra i beni strumentali rientrano inoltre, nel 65% dei casi, 2 celle frigorifere e, nel 52% dei casi, 2 muletti.

CLUSTER 13 – GROSSISTI IMPORTATORI

NUMEROSITÀ: 85

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che si approvvigionano presso produttori e grossisti esteri.

L'attività consiste prevalentemente nell'ingrosso con consegna alla clientela (58% dei ricavi) e tra i prodotti commercializzati figurano prevalentemente ortaggi (62% dei ricavi nel 61% dei casi), frutta fresca (56% dei ricavi nel 54% dei casi) e frutta esotica (56% nel 21%).

L'area di mercato è soprattutto nazionale (56% dei ricavi) e la clientela è formata prevalentemente da altri grossisti (58% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono perlopiù società (27% di persone e 52% di capitali) e occupano complessivamente 3-4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 26 mq destinati a ufficio e, nel 54% dei casi, 347 mq destinati a deposito/magazzino. Si ipotizza che la frequente assenza del magazzino sia da collegare al ricorso alla logistica esterna.

CLUSTER 14 – GROSSISTI CON LOCALI PER LA VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 205

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese per cui una quota non trascurabile dei ricavi (circa il 20%) deriva dalla vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio).

La principale fonte di approvvigionamento è rappresentata dai mercati generali (61% degli acquisti) e tra i prodotti commercializzati rientrano prevalentemente frutta fresca (40% dei ricavi), ortaggi (29%) e agrumi (13%).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (41% dei ricavi) e privati (19%) e, in misura minore, da pubblici esercizi (31% dei ricavi nel 58% dei casi) e comunità (15% nel 43%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (52% di persone e 18% di capitali) ed occupano complessivamente 4-5 addetti di cui 2-3 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (189 mq), a vendita/esposizione della merce (101 mq) e a ufficio (13 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto si rileva la presenza di 2 automezzi con massa fino a t. 3,5 e, nel 53% dei casi, 1-2 automezzi con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12. Tra i beni strumentali rientrano inoltre 2 celle frigorifere e, nel 60% dei casi, 1-2 muletti.

CLUSTER 15 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FRUTTA SECCA

NUMEROSITÀ: 68

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di frutta secca (95% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (84% dei ricavi).

L'area di mercato è in prevalenza regionale e la clientela è composta in massima parte da industria (82% dei ricavi nel 50% dei casi) e altri grossisti (66% nel 50%).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (59% degli acquisti) e, in via residuale, presso grossisti fuori mercato (61% degli acquisti nel 37% dei casi).

Le imprese del cluster sono suddivise quasi equamente tra ditte individuali (56% dei casi) e società (29% di persone e 15% di capitali) e occupano complessivamente 2-3 addetti; circa due terzi delle imprese non dispongono di personale dipendente.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (162 mq) e, nel 50% dei casi, locali destinati a ufficio (20 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto si rileva la presenza di automezzi con massa fino a t. 3,5 (2 nel 56% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (1 nel 37% dei casi).

CLUSTER 16 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI CONGELATI E SURGELATI

NUMEROSITÀ: 68

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di prodotti ortofrutticoli congelati e surgelati (98% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita all'interno dei mercati generali (92% dei ricavi nel 60% dei casi) e, in misura minore, l'ingrosso con consegna alla clientela (74% dei ricavi nel 27% dei casi).

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (50% dei ricavi) e, in secondo luogo, da altri grossisti (62% dei ricavi nel 32% dei casi) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (48% nel 25%). L'area di mercato è in prevalenza regionale.

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (31% di persone e 38% di capitali) e occupano complessivamente 3 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (98 mq) e a ufficio (25 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (36% degli acquisti) e presso grossisti fuori mercato (50% degli acquisti nel 59% dei casi) e ai mercati generali (59% nel 43%).

CLUSTER 17 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI AGRUMI

NUMEROSITÀ: 188

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di agrumi (88% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente ingrosso con consegna al cliente (88% dei ricavi nel 43% dei casi) oppure ingrosso di mercato (91% dei ricavi nel 39% dei casi).

La clientela è composta in massima parte da altri grossisti (56% dei ricavi) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (61% dei ricavi nel 26% dei casi) e dettaglianti (58% nel 23%). L'area di mercato è in prevalenza nazionale.

Le imprese del cluster sono suddivise quasi equamente tra ditte individuali (53% dei casi) e società (22% di persone e 25% di capitali) e occupano complessivamente 5 addetti di cui 4 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (179 mq) e a ufficio (13 mq) e, nel 47% dei casi, locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (268 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (65% degli acquisti).

CLUSTER 18 – GROSSISTI ESPORTATORI

NUMEROSITÀ: 105

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che vendono alla clientela estera (88% dei ricavi).

L'attività consiste prevalentemente nell'ingrosso con consegna alla clientela (90% dei ricavi nel 58% dei casi), ingrosso di mercato (59% dei ricavi nel 16% dei casi) e altre attività (97% dei ricavi nel 28% dei casi)

Tra i prodotti commercializzati figurano prevalentemente frutta fresca (54% dei ricavi) e, in misura minore, ortaggi (55% dei ricavi nel 52% dei casi). Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (51% degli acquisti) e, in via residuale, presso grossisti fuori mercato (45% degli acquisti nel 46% dei casi).

Le imprese del cluster sono perlopiù società (30% di persone e 52% di capitali) e occupano complessivamente 5-6 addetti di cui 4 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 26 mq destinati a ufficio e, nel 52% dei casi, 356 mq destinati a deposito/magazzino. Si ipotizza che la frequente assenza del magazzino sia da collegare al ricorso alla logistica esterna.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /costo del venduto) * 365;
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente per il **"*valore aggiunto per addetto*"** e per la **"*durata delle scorte*"** e sulla base della localizzazione territoriale per il **"*ricarico*"**, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 12, 17, 18;
- dal 1° ventile, per il cluster 2;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- dal 2° ventile, per i cluster 8, 15;
- dal 3° ventile, per i cluster 10, 14;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 11;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 13, 16.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 16, 17;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 10, 13, 18.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 7, 12;
- dal 3° ventile, per il cluster 2;
- dall'8° al 19° ventile, per i cluster 4, 9, 11;
- dal 7° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 6, 17, 18;
- dal 6° ventile, per i cluster 8, 14;
- dal 7° ventile, per il cluster 10;
- dal 4° ventile, per i cluster 13, 15;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 16.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello regionale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM21A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	1,0729	1,2199	1,0521	1,0538	1,0960	1,0399
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7864	0,5282	1,0337	0,9421	1,2077	0,9646
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0838	1,0160	1,0784	0,9566	0,7357	0,8294
Valore dei beni strumentali	0,1508	0,1098	0,1894	0,0996	0,1368	0,1949
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	13.954,4442	9.737,8033	-	13.239,4765
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	13.954,4442	9.737,8033	-	13.239,4765
Costo del venduto "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	0,1459	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	0,1723	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	0,1757	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	0,1024	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 210 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	0,0789
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0326	-	-0,0420	-0,0130	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-0,0326	-	-0,0420	-0,0130	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0326	-	-0,0420	-0,0130	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TM21A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del venduto	1,0455	1,1609	1,0421	1,0634	1,0558	1,0575
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9109	0,7052	0,9205	0,7644	0,9590	0,8367
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1104	1,0946	1,2703	0,8011	1,0038	1,0640
Valore dei beni strumentali	0,1648	0,1246	0,1846	0,1555	0,1997	0,1771
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	14.566,9730	-	7.653,8503	10.804,8380	8.155,7166	7.250,5022
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	14.566,9730	-	7.653,8503	10.804,8380	8.155,7166	7.250,5022
Costo del venduto "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	0,1806	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	0,1220	0,1424
Costo del venduto "Quota fino a 210 mila euro"	0,0902	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	-	0,0782	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0132	-	-0,0202	-0,0347	-0,0228	-0,0119
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-0,0132	-	-0,0202	-0,0347	-0,0228	-0,0119
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0132	-	-0,0202	-0,0347	-0,0228	-0,0119

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TM21A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Costo del venduto	1,0292	1,1084	1,0684	1,0305	1,0310	1,0436
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9519	0,4198	1,3098	0,8127	1,1056	1,0237
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0608	0,7024	1,3098	0,8127	0,9387	1,0237
Valore dei beni strumentali	0,1871	0,2139	0,2149	0,2994	0,2089	0,1615
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	-	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	-	0,1971	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	0,1123	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 210 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	0,1180	-	0,1612
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	0,1704	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0245	-	-	-	-0,0341
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-0,0245	-	-	-	-0,0341
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0245	-	-	-	-0,0341

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (Mq)
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = inserita in centro commerciale all'ingrosso; 3 = in parco commerciale; 4 = in mercati generali)
- Apertura stagionale (1 = fino a tre mesi; 2 = fino a sei mesi; 3 = fino a nove mesi)
- Giorni di apertura nell'anno

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso di mercato (commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con consegna al cliente
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Tipologia dell'attività: Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)
- Tipologia dell'attività: Intermediazione per la vendita in conto terzi con contratto di commissione (commissioni)
- Categorie merceologiche prevalenti: Ortofrutta - codice 001 Agrumi
- Categorie merceologiche prevalenti: Ortofrutta - codice 004 Frutta secca
- Categorie merceologiche prevalenti: Ortofrutta - codice 008 Tuberi
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 603 Ortofrutta
- Fonti di approvvigionamento: Coltivatori/pescatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi
- Fonti di approvvigionamento: Produttori e grossisti esteri (importazioni)
- Costi e spese specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli, ittici e delle carni

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di clientela: Estera
- Altri dati: Consegna alla clientela
- Altri dati: Licenza per vendita al dettaglio
- Altri dati: Percentuale degli acquisti sottoposti ad operazioni di trasformazione, confezionamento
- Area di mercato: Estero

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM21C

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM21C.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.38.1 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi;
- 51.38.2 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM21 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.494.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 1.065.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 60 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle categorie merceologiche prevalenti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle fonti di approvvigionamento (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.005.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di prodotti ittici freschi e surgelati, congelati, conservati e secchi. Gli operatori del settore sono stati suddivisi in base ai seguenti criteri di classificazione:

- tipologia di attività;
- fonte di approvvigionamento;
- specializzazione merceologica;
- dimensione.

Con riferimento alla **tipologia di attività** sono state individuate le seguenti categorie di operatori: concessionari ovvero operatori che esercitano la propria attività all'interno di un mercato generale (cluster 4), distributori ovvero operatori che esercitano l'attività di ingrosso con consegna al cliente (cluster 3, 5 e 6), grossisti che esercitano la vendita interna (cluster 7) e grossisti che effettuano la tentata vendita (cluster 1).

In base alla principale **fonte di approvvigionamento** sono stati individuati i grossisti importatori che si riforniscono presso produttori e grossisti esteri (cluster 6).

La **specializzazione merceologica,** inoltre, ha consentito di individuare i grossisti specializzati nella commercializzazione di prodotti ittici congelati e surgelati (cluster 2).

La presenza di una struttura più **articolata** (in termini di addetti e superfici destinate allo svolgimento dell'attività), infine, è la caratteristica del cluster 3.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA

NUMEROSITÀ: 61

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano secondo lo schema della tentata vendita (91% dei ricavi) e che commercializzano principalmente pescato di acqua salata (58% dei ricavi nel 54% dei casi), molluschi (32% nel 44%) e crostacei (19% nel 44%).

L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (60% dei ricavi nel 57% dei casi) e pubblici esercizi (76% nel 52%).

L'acquisto della merce avviene principalmente presso grossisti fuori mercato (65% degli acquisti nel 67% dei casi) ma anche presso i mercati generali e/o tramite aste (64% nel 31%) e presso pescatori singoli e/o associati (57% nel 34%).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (64% dei casi), dove lavora generalmente solo il titolare, e società (23% di persone e 13% di capitali) con 4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (67 mq nel 61% dei casi) e a ufficio (24 mq nel 39% dei casi).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto le imprese del cluster dispongono di 1-2 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5 e, nel 23% dei casi, 2 automezzi con massa complessiva compresa tra t. 3,5 e t. 12.

CLUSTER 2 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ITTICI CONGELATI E SURGELATI

NUMEROSITÀ: 221

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di prodotti ittici congelati e surgelati (76% dei ricavi) e, in via residuale, di altri prodotti (compresi carne e ortofrutta) congelati e surgelati (31% dei ricavi nel 50% dei casi).

La tipologia di attività è costituita principalmente dall'ingrosso con consegna al cliente (84% dei ricavi nel 65% dei casi) e, in misura minore, dalla tentata vendita (69% nel 18%) e dalla vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) da cui deriva il 54% dei ricavi nel 17% dei casi.

L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale e la clientela è composta in massima parte da dettaglianti (54% dei ricavi nel 60% dei casi) e pubblici esercizi (59% nel 61%) e, in secondo luogo, da altri grossisti (51% nel 20%).

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (37% di persone e 32% di capitali) e occupano complessivamente 3-4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (102 mq) e, nel 67% dei casi, uffici (29 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso grossisti fuori mercato (55% degli acquisti) e, in misura minore, presso l'industria di produzione e trasformazione (44% degli acquisti nel 21% dei casi) e presso i mercati generali e/o tramite aste (41% nel 23%).

CLUSTER 3 – GROSSISTI MAGGIORMENTE STRUTTURATI

NUMEROSITÀ: 85

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una dimensione superiore alla media. Tali imprese esercitano prevalentemente attività di ingrosso con consegna al cliente (68% dei ricavi) e, in via residuale, ingrosso con vendita interna (39% dei ricavi nel 28% dei casi) e ingrosso di mercato (52% nel 20%). Per il 41% delle imprese, il 47% degli acquisti riguarda prodotti sottoposti a operazioni di trasformazione/confezionamento.

Si tratta quasi esclusivamente di società (67% di capitali e 29% di persone) con 9-10 addetti di cui 7 dipendenti. Anche gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono superiori alla media e comprendono locali destinati a deposito/magazzino (339 mq) e a ufficio (78 mq). Il 62% delle imprese dispone inoltre di locali destinati a trasformazione/confezionamento dei prodotti (182 mq).

I fornitori sono in prevalenza grossisti fuori mercato (48% degli acquisti nel 69% dei casi) e pescatori singoli e/o associati (36% nel 46%). Il 61% dei soggetti dichiara inoltre di effettuare il 21% degli acquisti presso produttori e grossisti esteri. Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente pescato di acqua salata (39% dei ricavi nel 64% dei casi), molluschi (44% nel 59%), prodotti di acquacultura (14% nel 44%) e crostacei (9% nel 45%).

L'area di mercato si estende dalla regione all'intero territorio nazionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (43% dei ricavi nel 71% dei casi), pubblici esercizi (42% nel 58%) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (26% nel 46%).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto le imprese del cluster dispongono di 3 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5 e, nel 51% dei casi, di 2-3 automezzi con massa complessiva compresa tra t. 3,5 e t. 12. Tra i beni strumentali si rileva inoltre la presenza di 1 muletto e 3 celle frigorifere e, nel 45% dei casi, di 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CONCESSIONARI

NUMEROSITÀ: 146

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano prevalentemente all'interno dei mercati generali (93% dei ricavi). Per la fase dell'approvvigionamento si servono soprattutto di grossisti fuori mercato (64% degli acquisti nel 71% dei casi) oltre a rifornirsi presso mercati generali e/o tramite asta (56% nel 43%) e presso pescatori singoli e/o associati (41% nel 51%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale e la clientela è formata in prevalenza da dettaglianti (66% dei ricavi) e, in misura minore, da pubblici esercizi (24% dei ricavi nel 41% dei casi).

Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente pescato di acqua salata (53% dei ricavi), molluschi (38% dei ricavi nel 43% dei casi), prodotti di acquacultura (27% nel 39%) e crostacei (11% nel 46%).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (31% dei casi) con 2 addetti e società (31% di persone e 38% di capitali) con 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (52 mq nel 61% dei casi), spazi destinati a vendita/esposizione dei prodotti (34 mq nel 59% dei casi) e uffici (18 mq nel 66% dei casi).

CLUSTER 5 – GROSSISTI DISTRIBUTORI

NUMEROSITÀ: 329

Al presente cluster appartengono imprese che si occupano di ingrosso con consegna al cliente (77% dei ricavi).

Le imprese in esame vendono principalmente pescato di acqua salata (60% dei ricavi nel 63% dei casi), molluschi (38% nel 47%), crostacei (14% nel 43%) e prodotti di acquacultura (30% nel 33%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale e la clientela è formata perlopiù da dettaglianti (50% dei ricavi nel 53% dei casi), pubblici esercizi (62% nel 49%) e altri grossisti (59% nel 32%).

Per l'approvvigionamento ricorrono soprattutto a grossisti fuori mercato (55% degli acquisti nel 55% dei casi) e a pescatori singoli e/o associati (58% nel 40%) oltre a rifornirsi presso mercati generali e/o tramite asta (60% degli acquisti nel 39% dei casi).

Le imprese del cluster sono distribuite tra ditte individuali (39% dei casi) con 1-2 addetti e società (29% di persone e 32% di capitali) con 3-4 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono principalmente locali destinati a deposito/magazzino (75 mq nel 65% dei casi) e uffici (17 mq nel 55% dei casi).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le imprese del cluster dispongono di 1-2 automezzi, generalmente con massa complessiva fino a t. 3,5.

CLUSTER 6 – GROSSISTI IMPORTATORI

NUMEROSITÀ: 65

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che si approvvigionano presso produttori e grossisti esteri (86% degli acquisti).

L'attività consiste prevalentemente nell'ingrosso con consegna al cliente (72% dei ricavi) e tra i prodotti commercializzati figurano perlopiù pesce secco, salato e affumicato (65% dei ricavi nel 48% dei casi), pescato di acqua salata (55% nel 40%) e pesce congelato e surgelato (46% nel 28%).

L'area di mercato si estende dalla regione all'intero territorio nazionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (47% dei ricavi nel 51% dei casi), punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (50% nel 49%) e pubblici esercizi (56% nel 32%).

Le imprese del cluster sono società (57% di capitali e 26% di persone) con 4 addetti e ditte individuali (17% dei casi) con 1-2 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 28 mq destinati a ufficio e, nel 60% dei casi, 126 mq destinati a deposito/magazzino.

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, il 63% delle imprese del cluster dispone di 3 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5.

CLUSTER 7 – GROSSISTI CON VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 97

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi (81%) dalla vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica).

Le imprese in esame vendono principalmente pescato di acqua salata (52% dei ricavi nel 70% dei casi), molluschi (31% nel 53%) e crostacei (14% nel 55%).

Per la fase dell'approvvigionamento si servono soprattutto di grossisti fuori mercato (57% degli acquisti nel 63% dei casi) e pescatori singoli e/o associati (38% nel 49%) oltre a rifornirsi presso mercati generali e/o tramite asta (49% degli acquisti nel 36% dei casi).

L'area di mercato è prevalentemente regionale e la clientela è formata soprattutto da dettaglianti (48% dei ricavi) e, in misura minore, da pubblici esercizi (42% dei ricavi nel 58% dei casi) e altri grossisti (27% nel 40%).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (36% dei casi) con 3 addetti e società (27% di persone e 37% di capitali) con 5 addetti di cui 3 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (92 mq), uffici (14 mq) e, nel 61% dei casi, locali destinati a vendita/esposizione della merce.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- valore aggiunto per addetto = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

- durata delle scorte = (giacenza media del magazzino[6] /costo del venduto) * 365;
- ricarico = ricavi/costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente per il ***"valore aggiunto per addetto"*** e per la ***"durata delle scorte"*** e sulla base della localizzazione territoriale per il ***"ricarico"***, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6;
- fino al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° ventile, per il cluster 7.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 3.

Per il ***ricarico***,
con riferimento alle imprese che appartengono ai cluster territoriali 1, 2 e 4 della "territorialità del commercio a livello regionale[7]", sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 1;
- dal 9° ventile, per il cluster 2;
- dal 4° ventile, per il cluster 3;
- dal 10° ventile, per il cluster 4;
- dal 7° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 7° ventile, per i cluster 6, 7;

con riferimento alle imprese che appartengono al cluster territoriale 3 della "territorialità del commercio a livello regionale", sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 1;
- dal 4° ventile, per i cluster 2, 6;

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali) / 2.

[7] Si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello regionale" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- dal 7° ventile, per il cluster 3;
- dal 10° ventile, per il cluster 4;
- dal 7° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 7° ventile, per il cluster 7;

con riferimento alle imprese che appartengono ai cluster territoriali 5 e 6 della "territorialità del commercio a livello regionale", sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 7° ventile, per il cluster 1;
- dal 10° ventile, per il cluster 2;
- dal 5° ventile, per il cluster 3;
- dal 11° ventile, per il cluster 4;
- dal 9° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 8° ventile, per il cluster 6;
- dal 12° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello regionale[8]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM21C

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto	1,0394	1,0684	1,0850	1,0636	1,1263	1,0702	1,1174
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8889	0,9051	0,9372	1,2505	0,7160	0,7642	0,5698
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9513	1,0014	1,0849	0,6472	0,8293	1,1741	0,8961
Valore dei beni strumentali	-	0,2344	0,0739	0,1318	0,0649	-	0,0613
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	17.983,4969	-	16.338,8207	6.821,4983	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	17.983,4969	-	16.338,8207	6.821,4983	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 30 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0,3656
Costo del venduto "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	0,5335	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	0,1027	0,1605	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	0,1161	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	0,2228	-	-	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-0,0580	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-	-	-	-0,0580	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-	-0,0580	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (Mq)
- Locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso di mercato (commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati – codice 601 Carne
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati – codice 602 Pesce
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati – codice 603 Ortofrutta
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati – codice 604 Altri prodotti congelati e surgelati
- Fonti di approvvigionamento: Produttori e grossisti esteri (importazioni)
- Costi e spese specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli, ittici e delle carni.

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM21D

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM21D.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.32.1 - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM21 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.406.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 1.028.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 103 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle categorie merceologiche prevalenti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle fonti di approvvigionamento (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 925.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un' *Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata in gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la dimensione.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di distinguere i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia da quelli con offerta differenziata (cluster 4). Le principali specializzazioni merceologiche riscontrate sono le seguenti:

- carne avicola (cluster 1);
- carne bovina (cluster 5);
- carne ovicaprina (cluster 6);
- carne congelata (cluster 7);
- carne suina (cluster 8).

La tipologia di vendita ha consentito di separare i commercianti all'ingrosso che effettuano vendita interna – cash & carry, al banco, franco fabbrica (cluster 3).
Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile individuare le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini di numero di addetti, dimensione dei locali dedicati all'attività e beni strumentali (cluster 2).

---

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI CARNE AVICOLA

NUMEROSITÀ: 143

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di carne avicola (79% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (74% dei ricavi); il 22% dei soggetti esegue tentata vendita (68% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (65% dei ricavi). L'area di mercato si estende alla regione di appartenenza.

Le imprese del cluster sono soprattutto società (43% di persone e 21% di capitali) e occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (96 mq) e uffici (21 mq). Nel 54% dei casi sono inoltre presenti locali destinati alle operazioni di carico e scarico (69 mq) e nel 41% locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (90 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (77% degli acquisti nel 54% dei casi), presso grossisti fuori mercato (54% nel 43%) e presso allevatori (54% nel 42%).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi refrigerati, 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 110 metri cubi e 1-2 pesatrici.

CLUSTER 2 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 102

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa di grandi dimensioni. Si tratta quasi esclusivamente di società (54% di capitali e 36% di persone); gli addetti occupati sono 9 di cui 7 dipendenti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (403 mq), ad uffici (56 mq), a operazioni di carico e scarico (94 mq), a trasformazione e confezionamento dei prodotti (113 mq) e piazzali di sosta (circa 400 mq).

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone di carne bovina (38% dei ricavi), carne suina (16%), carne avicola (14%), carne ovicaprina (6% dei ricavi nel 60% dei casi) e prosciutti e altri prodotti di salumeria (14% nel 59%).

La vendita avviene prevalentemente con consegna al cliente (81% dei ricavi).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti (48% dei ricavi), pubblici esercizi (36% dei ricavi nel 47% dei casi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (27% nel 46%). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale; un terzo circa dei soggetti opera anche a livello nazionale (23% dei ricavi).

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (41% degli acquisti); la metà delle imprese acquista inoltre da grossisti fuori mercato (43% degli acquisti) e il 46% da produttori e grossisti esteri (29%).

Coerentemente con le dimensioni della struttura organizzativa, le imprese del cluster dispongono di 4 automezzi refrigerati. La dotazione di beni strumentali comprende 5 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 800 metri cubi, 4 pesatrici, 1 macchina confezionatrice e 1-2 tagliatrici e seghe elettriche.

CLUSTER 3 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 91

I grossisti appartenenti a questo cluster effettuano vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) dalla quale deriva il 94% dei ricavi.

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (43% dei ricavi), pubblici esercizi (31% nel 29% dei casi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (75% per il 25%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale.

La gamma dei prodotti venduti si compone di carne bovina (50% dei ricavi), carne suina (15%), carne avicola (21% dei ricavi nel 62% dei casi), carne ovicaprina (5% dei ricavi nel 56% dei casi) e prosciutti e altri prodotti di salumeria (13% nel 45%).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster, soprattutto società (35% di capitali e 29% di persone), occupano complessivamente 3 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività si rileva la presenza di locali destinati a deposito/magazzino (81 mq) e talvolta uffici (29 mq nel 58% dei casi); circa il 54% dei soggetti dispone inoltre di locali destinati alla trasformazione e confezionamento dei prodotti (80 mq).

Le imprese del cluster si approvvigionano in massima parte presso i grossisti fuori mercato (69% degli acquisti nel 54% dei casi), l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (49% nel 45%) e gli allevatori (43% nel 35%).

Si rileva la presenza di 2 celle frigorifere di circa 130 metri cubi di capacità complessiva, 2 pesatrici e, nel 55% dei casi, 1 macchina confezionatrice; il 41% dei soggetti dispone di 2 automezzi refrigerati.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CON OFFERTA DIFFERENZIATA

NUMEROSITÀ: 206

La gamma dei prodotti offerti dalle imprese del cluster è ampia e si compone di carne bovina (30% dei ricavi), carne suina (20%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (35% dei ricavi nel 54% dei casi) e carne avicola (14% nel 47%). Inoltre un terzo dei soggetti realizza il 39% dei ricavi da carni alternative (cunicola, selvaggina, equina, carne di struzzo, ecc).

I grossisti appartenenti al cluster effettuano in misura prevalente vendita con consegna al cliente (69% dei ricavi). Si tratta perlopiù di società (di capitali 36% e di persone 29%) e gli addetti complessivamente occupati sono pari a 2-3.

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (51% dei ricavi); un terzo circa dei soggetti fornisce pubblici esercizi (43% dei ricavi). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale.

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito/magazzino (55 mq) e uffici di piccole dimensioni.

Le fonti di approvvigionamento sono varie e comprendono i grossisti fuori mercato (48% degli acquisti nel 61% dei casi), l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (60% nel 44%) e gli allevatori (48% nel 36%).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo refrigerato e, nel 61% dei casi, di 2 celle frigorifere.

CLUSTER 5 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI CARNE BOVINA

NUMEROSITÀ: 195

I soggetti del presente cluster sono specializzati nella vendita di carne bovina (90% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (76% dei ricavi) ad una clientela composta in massima parte da dettaglianti (61% dei ricavi). L'area di mercato si estende alla regione di appartenenza.

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (34% di capitali e 31% di persone) e gli addetti complessivamente occupati sono 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono uffici di piccole dimensioni e talvolta locali destinati a deposito/magazzino (108 mq nel 59% dei casi).

Gli approvvigionamenti avvengono presso allevatori (67% degli acquisti nel 48% dei casi), grossisti fuori mercato (60% nel 46%) e produttori e grossisti esteri (51% nel 29%).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo; nel 52% dei casi sono presenti 3 celle frigorifere.

CLUSTER 6 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI CARNE OVICAPRINA

NUMEROSITÀ: 50

I grossisti appartenenti al cluster sono specializzati nel commercio di carne ovicaprina (93% dei ricavi) ed effettuano in misura prevalente la vendita con consegna al cliente (75% dei ricavi).

Le vendite sono effettuate prevalentemente a dettaglianti (61% dei ricavi). Un terzo circa dei soggetti realizza un parte consistente dei ricavi (39%) dalla vendita alla grande distribuzione e distribuzione organizzata. L'area di mercato si estende principalmente alla regione di appartenenza; la metà circa dei soggetti opera anche a livello nazionale.

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (54% dei casi) sia società (28% di persone e 18% di capitali) e occupano complessivamente 2-3 addetti.

La metà circa delle imprese dispone di locali destinati a deposito/magazzino (126 mq) e di uffici di piccole dimensioni .

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso allevatori (77% degli acquisti nel 60% dei casi) e presso grossisti fuori mercato (50% nel 44%).

Le imprese del cluster dispongono di 3 automezzi di cui 2 refrigerati; nel 62% dei casi si rileva la presenza di 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 140 metri cubi.

CLUSTER 7 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI CARNE CONGELATA

NUMEROSITÀ: 59

I soggetti del presente cluster sono specializzati nella vendita di carne congelata e surgelata (92% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da imprese all'ingrosso nazionali (60% dei ricavi per il 47% dei soggetti) e da clientela estera (41% per il 49%). Coerentemente l'area di mercato è prevalentemente nazionale e la metà circa dei soggetti opera anche all'estero.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta principalmente di società di capitali (66% dei casi); gli addetti complessivamente occupati sono 1-2.

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso produttori e grossisti esteri (78% degli acquisti nel 61% dei casi) e presso grossisti fuori mercato (65% nel 36%).

CLUSTER 8 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI CARNE SUINA

NUMEROSITÀ: 65

I grossisti del presente cluster sono specializzati nel commercio di carne suina (83% dei ricavi) ed effettuano perlopiù la vendita con consegna al cliente (66% dei ricavi). Il 20% dei soggetti opera secondo lo schema della tentata vendita (92% dei ricavi).

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti (65% dei ricavi); il 20% delle imprese vende ad imprese all'ingrosso nazionali (56% dei ricavi). L'area di mercato si estende alla regione di appartenenza.

Le imprese del cluster sono sia società (31% di persone e 26% di capitali) sia ditte individuali (43% dei casi) e occupano complessivamente 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 92 mq e uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono presso grossisti fuori mercato (66% degli acquisti nel 48% dei casi), industria alimentare nazionale (79% nel 43%) e allevatori (55% nel 40%).

Le imprese del cluster dispongono di 1-2 automezzi refrigerati e 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 150 metri cubi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /costo del venduto) * 365;
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente per il ***"valore aggiunto per addetto"*** e per la ***"durata delle scorte"*** e sulla base della localizzazione territoriale per il ***"ricarico"***, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 7, 8;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 1° ventile, per il cluster 6.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 5;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2, 3, 4, 6, 7, 8.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 1, 8;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti (ditte individuali)	=	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;
numero addetti (società)	=	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 3° ventile, per il cluster 6;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM21D

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto	1,0680	1,0269	1,0477	1,0479	1,0748	1,0682	1,0382	1,0498
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8241	1,0648	1,4254	0,8881	0,5298	0,8690	1,4580	0,9106
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8241	0,9990	0,9915	1,0166	0,7069	1,1707	1,4580	0,9106
Valore dei beni strumentali	0,1905	0,1039	0,1709	0,1676	0,0743	0,3089	0,2763	0,2445
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	6.696,3133	16.081,1622	-	15.544,3081	13.582,4702	-	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	6.696,3133	16.081,1622	-	15.544,3081	13.582,4702	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	0,1791	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	0,0633	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	0,1538	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	0,1161	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,0729
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	0,1331	-	-	-	-	-	-

Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0236	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0236	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	0,0236	-	-	-	-	-	-

Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 201 Carne bovina
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 202 Carne suina
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 203 Carne avicola
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 204 Carne ovicaprina (agnello, pecora)
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 601 Carne
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico (escluse le autovetture): fino a t. 3,5 - Numero

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Celle frigorifere - Capacità in metri cubi
- Celle refrigeranti - Capacità in metri cubi

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM21E

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SM21E e SM21F.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.32.2 - Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria;
- 51.33.1 - Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova;
- 51.33.2 - Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari;
- 51.36.0 - Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolciumi, prodotti da forno;
- 51.37.B - Commercio all'ingrosso di tè, cacao, droghe e spezie;
- 51.38.3 - Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari;
- 51.39.1 - Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati;
- 51.39.2 - Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacco.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione degli studi di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM21 inviato ai contribuenti per l'evoluzione degli studi in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 12.109.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 8.707.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 959 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle categorie merceologiche prevalenti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle fonti di approvvigionamento (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 7.748.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un' *Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventuno gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di prodotti alimentari in gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la modalità di vendita;
- la dimensione;
- la commercializzazione di prodotti con marchio proprio.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di distinguere i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. Le principali **specializzazioni merceologiche** riscontrate sono le seguenti:

- farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (cluster 1, 8);

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- formaggi e altri derivati del latte (cluster 3, 11, 15);
- conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (cluster 4);
- oli e grassi alimentari (cluster 6, 13);
- dolciumi (cluster 7, 10);
- uova (cluster 9);
- prodotti alimentari congelati/surgelati (cluster 14, 18);
- latte (cluster 16);
- gelati (cluster 17);
- bevande (cluster 19);
- prosciutti e altri prodotti di salumeria (cluster 21).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con consegna al cliente. L'analisi ha consentito di separare i commercianti all'ingrosso che effettuano la tentata vendita (cluster 3, 7, 8, 14, 20) e quelli che effettuano ingrosso con vendita interna e vendita al dettaglio (cluster 2).

Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile individuare le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 5).

La commercializzazione di prodotti a marchio proprio infine è la caratteristica dei cluster 11 e 13.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FARINE, LIEVITI, PANE, PASTE ALIMENTARI E ALTRI PRODOTTI DA FORNO

NUMEROSITÀ: 384

I soggetti del presente cluster effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (82% dei ricavi) di farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (88% dei ricavi). La clientela è composta perlopiù da dettaglianti (46% dei ricavi); il 41% dei soggetti realizza la metà circa dei ricavi da vendite a pubblici esercizi.

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (49% dei casi) e società di persone (29%) e gli addetti complessivamente occupati sono 2 - 3.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino di circa 136 mq e, nella metà circa dei casi, uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare (68% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 494

Gli operatori appartenenti al cluster effettuano ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica), da cui deriva il 70% dei ricavi, e vendita al dettaglio (61% dei ricavi per il 38% dei soggetti).

La gamma dei prodotti venduti dalle imprese appartenenti al cluster è variegata e si compone di dolciumi (41% dei ricavi nel 40% dei casi), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (15% nel 41%), bevande alcoliche e analcoliche (16% nel 35%), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (17% nel 34%), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (9% nel 33%), formaggi e altri derivati del latte (53% nel 31%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (25% nel 29%) e altri prodotti alimentari (35% nel 54%).

Si tratta di ditte individuali (33% dei casi) e società (34% di persone e 33% di capitali); gli addetti complessivamente occupati sono pari a 3.

La clientela è composta soprattutto da dettaglianti (45% dei ricavi); il 42% dei soggetti rifornisce anche pubblici esercizi (41% dei ricavi), mentre il 27% ha come clientela i privati (32% dei ricavi).

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito e magazzino (185 mq) e uffici di piccole dimensioni; il 22% dei grossisti ha indicato di disporre di locali utilizzati per la vendita al dettaglio (71 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare (52% degli acquisti) e in misura minore presso grossisti fuori mercato (49% degli acquisti nel 41% dei casi).

Il 58% delle imprese del cluster dispone di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate; nel 37% dei casi sono presenti 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 150 metri cubi.

CLUSTER 3 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA DI FORMAGGI E ALTRI DERIVATI DEL LATTE

NUMEROSITÀ: 504

I soggetti appartenenti al cluster effettuano la tentata vendita (97% dei ricavi) di formaggi duri e semiduri, di formaggi fusi, freschi e molli e di altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.) da cui deriva il 93% dei ricavi.

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (68% dei ricavi); il 44% dei soggetti realizza il 41% dei ricavi dalla vendita a pubblici esercizi.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (68% dei casi) e occupano complessivamente 2 addetti.

Il 60% delle imprese dispone di locali destinati a deposito e magazzino (91 mq).

Si rileva la presenza di 1 - 2 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 4 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CONSERVE ALIMENTARI E PRODOTTI ALIMENTARI IN SCATOLA

NUMEROSITÀ: 181

I soggetti appartenenti al cluster sono specializzati nella vendita all'ingrosso di conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (81% dei ricavi). La modalità di vendita principale è l'ingrosso con consegna al cliente (67% dei ricavi) per una clientela composta soprattutto da dettaglianti (58% dei ricavi per il 57% dei soggetti) e pubblici esercizi (57% per il 41%); per il 25% dei soggetti una parte consistente dei ricavi (52%) proviene da vendite alla clientela estera. L'area di mercato, prevalentemente regionale, si estende frequentemente a livello nazionale (49% dei ricavi nel 43% dei casi) e internazionale (47% nel 29%).

Per quanto concerne la natura giuridica, si tratta di ditte individuali (38% dei casi) e di società (37% di capitali e 25% di persone); gli addetti complessivamente occupati sono 2 - 3.

Gli spazi per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (176 mq) e uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono prevalentemente presso l'industria alimentare (71% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 5 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 311

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa di dimensioni nettamente superiori alla media del settore. Si tratta quasi esclusivamente di società soprattutto di capitali (68% dei casi); gli addetti occupati sono 11 - 12 di cui 8 dipendenti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (891 mq) e a uffici (99 mq) e piazzali di sosta (435 mq); nel 58% dei casi sono presenti anche locali destinati alle operazioni di carico e scarico (256 mq).

Le tipologie di attività prevalenti sono la vendita con consegna al cliente (66% dei ricavi nell'81% dei casi) e la tentata vendita (60% nel 50%).

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone di formaggi e altri derivati del latte (34% dei ricavi nel 62% dei casi), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (14% nel 59%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (22% nel 55%), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (13% nel 59%), oli di

oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (8% nel 48%), dolciumi (19% nel 40%), bevande alcoliche e analcoliche (13% nel 49%) e altri prodotti alimentari (19% nel 66%).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti (43% dei ricavi) e pubblici esercizi (28% dei ricavi); la metà dei soggetti realizza un terzo circa dei ricavi da vendite alla grande distribuzione e alla distribuzione organizzata.

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare (79% degli acquisti). Coerentemente con le dimensioni della struttura organizzativa, le imprese del cluster dispongono di 4 -5 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate; il 45% dei soggetti dispone di 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico tra 3,5 tonnellate e 12 tonnellate. La dotazione di beni strumentali comprende 2 mezzi di movimentazione merci, 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 400 metri cubi e, nel 55% dei casi, 2 - 3 pesatrici.

CLUSTER 6 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI OLI VEGETALI E GRASSI ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 146

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio all'ingrosso di oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari (91% dei ricavi). Le modalità di vendita prevalenti sono la vendita con consegna al cliente (88% dei ricavi per il 53% dei soggetti) e la vendita interna (83% per il 24%).

La clientela è variegata ed è composta in misura prevalente da dettaglianti (58% dei ricavi per il 36% dei soggetti), imprese all'ingrosso (60% per il 29%) e pubblici esercizi (44% per il 21%); nel 20% dei casi il 55% dei ricavi deriva da clientela estera. L'area di mercato si estende alla regione di appartenenza; la metà circa dei soggetti opera anche a livello nazionale (60% dei ricavi) e circa un quarto a livello internazionale (50% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (40% dei casi) e società (24% di persone e 36% di capitali) e occupano complessivamente 1 - 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (128 mq); la metà circa delle imprese dispone anche di uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono presso l'industria alimentare (80% degli acquisti nel 58% dei casi), presso coltivatori singoli o associati (56% nel 32%) e grossisti fuori mercato (55% nel 29%).

La metà circa delle imprese del cluster dispone di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 7 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA DI DOLCIUMI

NUMEROSITÀ: 281

I soggetti del presente cluster effettuano la tentata vendita (97% dei ricavi) e sono specializzati nel commercio di dolciumi (78% dei ricavi) cui affiancano talvolta la vendita di materie prime e semilavorati per l'industria dolciaria.

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti (53% dei ricavi) e pubblici esercizi (38%).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (76% dei casi) con 1 - 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino di piccole dimensioni (73 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso l'industria alimentare (80% degli acquisti per il 72% dei soggetti) e presso grossisti fuori mercato (56% per il 38%).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 8 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA DI FARINE, LIEVITI, PANE, PASTE ALIMENTARI E ALTRI PRODOTTI DA FORNO

NUMEROSITÀ: 268

I soggetti del presente cluster effettuano la tentata vendita (92% dei ricavi) prevalentemente di farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (80% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (61% dei ricavi); il 38% dei soggetti realizza la metà dei ricavi da vendite a pubblici esercizi.

Le imprese del cluster sono perlopiù ditte individuali (69% dei casi) e gli addetti complessivamente occupati sono 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino di circa 80 mq.

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare (69% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 1 - 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 9 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI UOVA

NUMEROSITÀ: 228

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di uova (96% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la tentata vendita (81% dei ricavi per il 58% dei soggetti) e la vendita con consegna al cliente (79% per il 55%). Nel 20% dei casi i prodotti commercializzati sono a marchio proprio (87% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti (57% dei ricavi); nel 43% dei casi un terzo circa dei ricavi deriva da vendite a pubblici esercizi.

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (61%) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (94 mq) e, nel 39% dei casi, uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono presso allevatori singoli o associati (88% degli acquisti nel 54% dei casi), grossisti fuori mercato (69% nel 34%) e presso l'industria alimentare (62% nel 27%).

Le imprese del cluster dispongono di 1 - 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 10 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI DOLCIUMI

NUMEROSITÀ: 641

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di dolciumi (72% dei ricavi); per il 16% dei soggetti il 68% dei ricavi deriva dalla vendita di materie prime e semilavorati per l'industria dolciaria.

Le vendite sono effettuate in massima parte con consegna alla clientela (87% dei ricavi), composta prevalentemente da dettaglianti (46% dei ricavi) e da pubblici esercizi (60% dei ricavi nel 55% dei casi).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (42% dei casi) e società di persone (34%) con un numero di addetti complessivo pari a 3.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (215 mq) e uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare (66% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 11 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FORMAGGI E ALTRI DERIVATI DEL LATTE A MARCHIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 179

La caratteristica dei soggetti appartenenti al cluster è l'offerta (87% dei ricavi) di formaggi duri e semiduri, di formaggi fusi, freschi e molli e di altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.) prevalentemente venduti con marchio proprio (62% dei ricavi).

L'area di mercato si estende principalmente alla regione di appartenenza; il 38% delle imprese opera anche a livello nazionale (49% dei ricavi) e il 21% a livello internazionale (24% dei ricavi). La clientela è composta principalmente da dettaglianti (50% dei ricavi); il 45% delle imprese del cluster realizza il 29% dei ricavi dalle vendite alla grande distribuzione e alla distribuzione organizzata.

Le imprese del cluster sono perlopiù società (44% di persone e 30% di capitali) e occupano complessivamente 4 - 5 addetti.

I locali per lo svolgimento dell'attività comprendono un deposito e magazzino (173 mq) e uffici di piccole dimensioni; nel 47% dei casi sono presenti locali destinati alla trasformazione e al confezionamento di prodotti (131 mq) e, nel 42%, locali destinati alle operazioni di carico e scarico (94 mq).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e di 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 250 metri cubi; tra i beni strumentali nel 44% dei casi si rileva la presenza di 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 12 – GROSSISTI CON ASSORTIMENTO AMPIO

NUMEROSITÀ: 1.517

La gamma dei prodotti venduti dai grossisti appartenenti al cluster è variegata e si compone di conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (15% dei ricavi nel 43% dei casi), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (19% nel 40%), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (11% nel 38%), dolciumi (17% nel 26%), formaggi e altri derivati del latte (26% nel 32%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (23% nel 31%), bevande alcoliche e analcoliche (12% nel 27%), zucchero (15% nel 25%) e altri prodotti alimentari (49% nel 63%). Il 21% dei soggetti commercializza prodotti a marchio proprio (60% dei ricavi).

La modalità di vendita principale è l'ingrosso con consegna alla clientela (83% dei ricavi).

Si tratta di ditte individuali (35% dei casi) e società (31% di persone e 34% di capitali) con 3 addetti.

La clientela è composta soprattutto da dettaglianti (43% dei ricavi); la metà circa dei soggetti appartenenti al cluster rifornisce anche pubblici esercizi (50% dei ricavi).

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito e magazzino (186 mq) e uffici di piccole dimensioni.

Gli acquisti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare (53% degli acquisti); nel 37% dei casi la metà degli approvvigionamenti vengono effettuati presso grossisti fuori mercato.

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate; la metà circa dei soggetti dispone di 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 150 metri cubi.

CLUSTER 13 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI OLI VEGETALI E GRASSI ALIMENTARI A MARCHIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 166

La caratteristica dei soggetti appartenenti al cluster è la vendita con marchio proprio (90% dei ricavi) quasi esclusivamente di oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari (87% dei ricavi). La modalità di vendita prevalente è la vendita con consegna al cliente (71% dei ricavi).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti (28% dei ricavi), pubblici esercizi (36% dei ricavi nel 50% dei casi) e punti vendita della grande distribuzione e della distribuzione organizzata (31% nel 36%). L'area di mercato si estende fino a livello nazionale (41% dei ricavi per il 74% dei soggetti); il 43% dei soggetti opera anche verso l'estero (25% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (41% di capitali e 36% di persone); gli addetti complessivamente occupati sono pari a 3.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (176 mq), uffici di piccole dimensioni e, nel 59% dei casi, locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti di 169 mq.

Le fonti di approvvigionamento sono varie: industria alimentare (74% degli acquisti nel 54% dei casi), grossisti fuori mercato (71% nel 40%) e coltivatori singoli o associati (61% nel 30%).

Il 61% delle imprese del cluster dispone di 1 - 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e il 58% di 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 14 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA DI PRODOTTI CONGELATI E SURGELATI

NUMEROSITÀ: 123

I soggetti del presente cluster effettuano la tentata vendita (93% dei ricavi) di prodotti congelati e surgelati (87% dei ricavi) ad una clientela composta in massima parte da pubblici esercizi (65% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società (32% di persone e 28% di capitali) e ditte individuali (40%); gli addetti complessivamente occupati sono 3 - 4.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (234 mq) e uffici di piccole dimensioni. Nel 37% dei casi sono presenti locali destinati alle operazioni di carico e scarico (253 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare (71% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate; la metà circa dei soggetti dispone inoltre di 3 - 4 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

CLUSTER 15 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FORMAGGI E ALTRI DERIVATI DEL LATTE CHE EFFETTUANO LA CONSEGNA AL CLIENTE

NUMEROSITÀ: 397

I grossisti appartenenti al cluster sono specializzati (90% dei ricavi) nel commercio di formaggi duri e semiduri, di formaggi fusi, freschi e molli e di altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con consegna al cliente (81% dei ricavi). La clientela è composta perlopiù da dettaglianti (49% dei ricavi); un terzo circa dei soggetti realizza una parte consistente dei ricavi da vendite ai pubblici esercizi (41% dei ricavi) e sempre un terzo si rivolge alla grande distribuzione e distribuzione organizzata (40%).

L'area di mercato si estende principalmente alla regione di appartenenza; un terzo dei soggetti opera anche a livello nazionale (41% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (42% dei casi) e società (32% di persone e 26% di capitali) e occupano complessivamente 2 - 3 addetti.

Le imprese dispongono di locali destinati a deposito e magazzino (116 mq) e nel 58% dei casi di uffici di piccole dimensioni.

Si rileva la presenza di 1 - 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate. La metà circa dei soggetti dispone di 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 220 metri cubi.

CLUSTER 16 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI LATTE

NUMEROSITÀ: 181

I soggetti del presente cluster sono specializzati nella vendita all'ingrosso di latte (79% dei ricavi). Le modalità effettuate prevalentemente sono la tentata vendita (87% dei ricavi nel 56% dei casi) e l'ingrosso con consegna al cliente (85% nel 40%); la clientela è composta soprattutto da dettaglianti (49% dei ricavi), pubblici esercizi (37% dei ricavi nel 40% dei casi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (32% nel 40%).

Per quanto concerne la natura giuridica, si tratta di ditte individuali (38% dei casi) e di società (30% di persone e 32% di capitali) con 3 addetti.

Gli spazi per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (149 mq) e, nel 57% dei casi, uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare (66% degli acquisti); il 22% dei soggetti acquista il latte direttamente dagli allevatori singoli o associati (85% degli acquisti).

Il 60% delle imprese del cluster dispone di 4 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate; un quarto delle imprese dispone inoltre di 4 automezzi refrigerati con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate. Nel 41% dei casi si rileva la presenza di 1 cella frigorifera della capacità di circa 90 metri cubi.

CLUSTER 17 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI GELATI

NUMEROSITÀ: 264

I soggetti del presente cluster sono specializzati nella vendita di gelati (87% dei ricavi). La modalità di vendita prevalente è la tentata vendita (62% dei ricavi); il 38% dei soggetti effettua la vendita con consegna al cliente (78% dei ricavi). La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (72% dei ricavi).

Le imprese del cluster, in prevalenza ditte individuali (41% dei casi) e società di persone (37%), occupano complessivamente 4 addetti.

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (220 mq) e, nel 61% dei casi, uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare (83% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 4 automezzi refrigerati.

CLUSTER 18 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI CONGELATI E SURGELATI CHE EFFETTUANO LA CONSEGNA AL CLIENTE

NUMEROSITÀ: 159

I soggetti del presente cluster effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (78% dei ricavi) di prodotti congelati e surgelati (89% dei ricavi). La clientela è composta in maggioranza da pubblici esercizi (52% dei ricavi); il 45% dei soggetti realizza la metà dei ricavi da vendite a dettaglianti.

Le imprese del cluster, in cui operano complessivamente 3 - 4 addetti, sono prevalentemente società (39% di capitali e 31% di persone).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino di circa 200 mq e uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare (63% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 1 - 2 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate; un terzo circa dei soggetti dispone inoltre di 2 - 3 automezzi refrigerati con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

CLUSTER 19 – GROSSISTI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE BEVANDE

NUMEROSITÀ: 270

I soggetti del presente cluster commercializzano in misura prevalente bevande alcoliche e analcoliche (62% dei ricavi) ed in particolare: bevande analcoliche (22% dei ricavi per il 69% dei soggetti), vino (23% per il 63%), birra (17% per il 53%), superalcolici (14% per il 57%) e acqua (19% per il 52%). Alle bevande si affiancano altre categorie merceologiche tra cui, più frequentemente: dolciumi (20% dei ricavi per il 55% dei soggetti), oli e grassi alimentari (8% per il 44%) e conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (10% per il 44%).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con consegna alla clientela (67% dei ricavi), composta perlopiù da pubblici esercizi (38% dei ricavi) e dettaglianti (34%).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (37% dei casi) e società (27% di persone e 36% di capitali); gli addetti complessivamente occupati sono pari a 3.

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino (264 mq) e uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare (56% degli acquisti); nel 40% dei casi, la metà circa degli acquisti avviene presso grossisti fuori mercato.

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 20 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA DI UN'AMPIA GAMMA DI PRODOTTI

NUMEROSITÀ: 588

I grossisti appartenenti al cluster effettuano quasi esclusivamente la tentata vendita (93% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone di prosciutti e altri prodotti di salumeria (32% dei ricavi nel 57% dei casi), formaggi e altri derivati del latte (42% nel 53%), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (15% nel 37%), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (14% nel 28%), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (9% nel 24%), dolciumi (15% nel 20%), bevande alcoliche e analcoliche (13% nel 18%) e altri prodotti alimentari (42% nel 55%).

Si tratta perlopiù di ditte individuali (58% dei casi) e società di persone (31%); gli addetti complessivamente occupati sono pari a 2.

La clientela è composta maggiormente da dettaglianti (55% dei ricavi) e pubblici esercizi (55% dei ricavi per il 57% dei soggetti).

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito e magazzino (89 mq) e, nella metà circa dei casi, uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto presso l'industria alimentare (60% degli acquisti); inoltre il 41% delle imprese acquista presso grossisti fuori mercato (52% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate; la metà circa dei soggetti dispone di 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 150 metri cubi.

CLUSTER 21 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PROSCIUTTI E ALTRI PRODOTTI DI SALUMERIA

NUMEROSITÀ: 414

I grossisti del presente cluster sono specializzati nel commercio di prosciutti e altri prodotti di salumeria (90% dei ricavi) ed effettuano perlopiù la vendita con consegna al cliente (61% dei ricavi); il 15% dei soggetti effettua la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) da cui deriva il 64% dei ricavi.

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti (41% dei ricavi) e pubblici esercizi (39% dei ricavi per il 37% dei soggetti); un terzo circa dei soggetti realizza una parte consistente dei ricavi dalle vendite ad altri grossisti (65% dei ricavi). L'area di mercato si estende prevalentemente alla regione di appartenenza; il 33% dei soggetti opera anche a livello nazionale (58% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società (32% di persone e 22% di capitali) e ditte individuali (46% dei casi) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito e magazzino di 81 mq e, nel 59% dei casi, uffici di piccole dimensioni.

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare (72% degli acquisti).

Il 58% delle imprese del cluster dispone di 1 - 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate. La metà circa delle imprese dispone di 2 celle frigorifere della capacità complessiva di circa 110 metri cubi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /costo del venduto) * 365;
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente per il **"*valore aggiunto per addetto*"** e per la **"*durata delle scorte*"** e sulla base della localizzazione territoriale per il **"*ricarico*"**, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto***,

con riferimento alle imprese senza dipendenti, sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 14, 18;
- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 16, 17, 21;
- dal 7° al 19° ventile, per i cluster 4, 13;
- dal 4° ventile, per il cluster 5;
- dal 8° ventile, per il cluster 6;
- dal 6° ventile, per i cluster 7, 8, 9, 10, 12, 15, 19, 20;
- dal 5° ventile, per il cluster 11;

con riferimento alle imprese con dipendenti, sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 13, 18;
- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 16, 21;

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4, 17;
- dal 4° ventile, per il cluster 5;
- dal 6° ventile, per i cluster 6, 7, 8, 9, 10, 12, 15, 19, 20;
- dal 5° ventile, per il cluster 11;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 14.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 8, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21;
- fino al 18° ventile, per i cluster 2, 7, 10;
- fino al 17° ventile, per il cluster 9;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 14.

Per il ***ricarico***,

con riferimento alle imprese che appartengono ai cluster territoriali 1, 2 e 4 della "territorialità del commercio a livello regionale[7]", sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 1, 17, 19;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 10, 11, 15, 20, 21;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4, 6, 7, 8, 18;
- dal 5° ventile, per i cluster 9, 13, 16;
- dal 7° al 19° ventile, per il cluster 12;
- dal 4° ventile, per il cluster 14;

con riferimento alle imprese che appartengono ai cluster territoriali 3, 5 e 6 della "territorialità del commercio a livello regionale", sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 5, 6, 7, 8, 17, 18;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 10, 11, 12, 15, 19, 20, 21;
- dal 5° ventile, per i cluster 9, 13, 16;
- dal 4° ventile, per il cluster 14.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello regionale[8]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;

[7] Si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello regionale" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:
- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM21E

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0307	1,0635	1,0463	1,1381	1,0572
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8205	1,0625	1,0323	1,0298	0,8426
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3445	0,9102	1,0023	1,0298	1,1213
Valore dei beni strumentali	0,2701	0,1641	0,2157	-	0,1746
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	-	-	116,1677	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	17.375,8445	9.549,4613	-	17.771,9879
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	17.375,8445	12.529,6305	-	17.771,9879
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	-	-	0,1139	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140 mila euro"	-	0,1797	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 220 mila euro"	0,1834	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	0,2271

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM21E

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Costo del venduto "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 1 milione di euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Prosciutti e altri prodotti di salumeria"	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Dolciumi"	-	-	-	-	0,0338
Costo del venduto relativo alla "Vendita di prodotti a marchio proprio"	-	0,2073	-	-	0,1082

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0171	-0,0111	-	-0,0149
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-0,0171	-0,0111	-	-0,0149
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0448	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0171	-0,0111	-	-0,0149
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0448	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	0,0448	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto	1,0449	1,1425	1,2044	1,1230	1,1029
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1165	1,0048	0,7053	0,4905	0,8075
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1165	1,0048	0,9440	0,7653	1,0151
Valore dei beni strumentali	0,2321	-	-	0,1861	0,2507
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	50,8781	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	14,9505	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	12.401,6313	-	9.777,7877	-	10.690,2563
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	12.401,6313	-	9.777,7877	-	10.690,2563
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	0,1234	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	0,0787	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	0,1693	-	-	0,0858	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	-	0,2015
Costo del venduto "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 220 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-

-Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto “Quota fino a 400 mila euro”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 1 milione di euro”	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di “Prosciutti e altri prodotti di salumeria”	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di “Dolciumi”	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla “Vendita di prodotti a marchio proprio”	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0314	-0,0370	-0,0789	-0,0313	-0,0219
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-0,0314	-0,0370	-0,0789	-0,0313	-0,0219
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0314	-0,0370	-0,0789	-0,0313	-0,0219
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto	1,0664	1,1121	1,1611	1,1418	1,0303
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8774	0,8918	1,0728	0,8741	1,0341
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8774	1,0324	1,0728	0,8741	1,1797
Valore dei beni strumentali	0,2034	0,1118	0,1751	0,1941	0,1677
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	17.531,8046	13.036,2841	-	17.956,8274	13.703,1112
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	17.531,8046	13.036,2841	-	17.956,8274	13.703,1112
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	0,1831	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	0,1253	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	0,2249	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 220 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	0,1343
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	0,1156	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Costo del venduto "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 1 milione di euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Prosciutti e altri prodotti di salumeria"	0,0692	-	-	-	0,1020
Costo del venduto relativo alla vendita di "Dolciumi"	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla "Vendita di prodotti a marchio proprio"	-	0,0373	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0393	-0,0753	-0,0227	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-0,0393	-0,0753	-0,0227	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0393	-0,0753	-0,0227	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**	**CLUSTER 21**
Costo del venduto	1,0620	1,1003	1,1267	1,0591	1,1278	1,0364
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1058	0,6869	0,7810	1,0022	1,0192	0,9948
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1058	0,8094	0,7810	1,1030	0,7929	1,1120
Valore dei beni strumentali	0,1768	0,3007	0,1624	0,1729	-	0,2702
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	-	-	-	42,5584	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	9.491,5422	9.847,0711	10.505,5973
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	9.491,5422	10.054,9490	10.505,5973
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	-	-	0,1367	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 130 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	0,2153	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1459
Costo del venduto "Quota fino a 220 mila euro"	0,0752	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**	**CLUSTER 21**
Costo del venduto "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	0,1058	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 1 milione di euro"	-	0,0903	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Prosciutti e altri prodotti di salumeria"	-	-	-	-	0,0314	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Dolciumi"	-	-	-	-	0,0814	-
Costo del venduto relativo alla "Vendita di prodotti a marchio proprio"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21E**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**	**CLUSTER 21**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0232	-	-0,0176	-0,0461	-0,0262
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 2 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-0,0232	-	-0,0176	-0,0461	-0,0262
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0232	-	-0,0176	-0,0461	-0,0262
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialita' del commercio a livello regionale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Tipologia dell'attività: Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 206 Prosciutti e altri prodotti di salumeria
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 301 Uova
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 302 Latte
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 303 Formaggi fusi, freschi e molli
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 304 Formaggi duri e semiduri
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 305 Altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.)
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 401 Acqua
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 402 Altre bevande analcoliche
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 403 Vino
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 404 Birra
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 405 Superalcolici
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 406 Altre bevande alcoliche
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 501 Oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 503 Materie prime e semilavorati per l'industria dolciaria
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 504 Dolciumi
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 507 Farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 508 Gelati
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 509 Conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 604 Altri prodotti congelati e surgelati
- Altri elementi specifici: Vendita di prodotti a marchio proprio

ALLEGATO 6

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM22B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM22B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.44.1 – Commercio all'ingrosso di vetrerie e cristallerie;
- 51.44.2 – Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellane;
- 51.44.5 – Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM22 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 983.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 698.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 29 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello e del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 669.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di Cluster Analysis[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base alle varie tipologie di vendita, ai diversi prodotti merceologici venduti etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha permesso di classificare le imprese che svolgono l'attività di commercio all'ingrosso di casalinghi in 10 gruppi omogenei.

Gli elementi che hanno contribuito maggiormente alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- tipologia di vendita;
- tipologia di clientela;
- tipologia dell'offerta;
- modalità di acquisto;
- dimensione.

La tipologia di vendita ha permesso di evidenziare i grossisti con vendita a libero servizio (cluster 1), i grossisti con vendita al banco (cluster 2), i grossisti con vendita sul territorio (cluster 3), i grossisti con vendita al dettaglio (cluster 4) e i grossisti con vendita sul territorio tramite agenti/rappresentanti (cluster 6).

La tipologia di clientela ha consentito di classificare le imprese che vendono al canale Ho.Re.Ca. (cluster 5).

La tipologia dell'offerta ha permesso di evidenziare i punti vendita che commercializzano quasi esclusivamente articoli in vetro e/o cristalleria (cluster 7) e quelli che commercializzano prevalentemente bomboniere (cluster 8).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità di acquisto individua i punti vendita che si approvvigionano presso imprese collocate all'estero (cluster 9).

La dimensione, infine, ha permesso di distinguere le imprese di piccole dimensioni (cluster 3) da quelle di grandi dimensioni (cluster 10).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – GROSSISTI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO

NUMEROSITÀ: 43

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla tipologia di vendita "a libero servizio (cash & carry)" dalla quale ottengono l'86% dei ricavi.

I prodotti commercializzati sono costituiti prevalentemente da casalinghi (20% dei ricavi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (35% dei ricavi per il 47% dei soggetti) e coltelleria e posateria (28% per il 47%); oltre la metà dei soggetti offre anche il servizio di consegna della merce a domicilio.

La clientela è formata principalmente da dettaglianti (63% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio, sia da altri distributori.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite da locali di 536 mq destinati a deposito/magazzino, 315 mq destinati alla vendita e all'esposizione della merce e 38 mq destinati ad uffici.

La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 42% dei casi e di persone nel 33%); il numero di addetti è pari a 3.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 95

Questo cluster è formato da grossisti che effettuano la vendita al banco dalla quale deriva il 90% dei ricavi.

Le merceologie trattate riguardano principalmente: articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) con il 19% dei ricavi, oggetti d'arredo in ceramica e porcellana con oltre un quarto dei ricavi per il 42% dei soggetti e casalinghi con il 38% per il 41%.

La clientela alla quale si rivolgono è formata principalmente da dettaglianti per la metà dei ricavi e da artigiani/installatori/posatori/specialisti con il 61% dei ricavi per il 36% dei soggetti.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati prevalentemente presso produttori o depositari del marchio (61% degli acquisti totali).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono composti da 366 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 127 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 19 mq di uffici.

La forma giuridica adottata nella maggioranza dei casi è quella societaria (32% società di persone e 26% di capitali); il numero di addetti è pari a 2.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI PICCOLE DIMENSIONI CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 159

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla tipologia di vendita sul territorio dalla quale deriva l'89% dei ricavi. Il punto vendita è di ridotte dimensioni: gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 149 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 19 mq di uffici e 162 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce per il 30% dei soggetti. La forma giuridica adottata più di frequente è la società (di capitali nel 39% dei casi e di persone nel 25%) e gli addetti impiegati sono 2.

L'offerta merceologica è variegata e non si segnala una particolare concentrazione dei ricavi su nessuna merceologia.

Le vendite sono rivolte ad una clientela formata da dettaglianti (metà dei ricavi) e da altri grossisti (due terzi circa dei ricavi per il 35% dei soggetti).

Le imprese del cluster si approvvigionano direttamente presso produttori o depositari del marchio per il 71% degli acquisti.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 69

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la vendita al dettaglio (82% dei ricavi) ad una clientela formata prevalentemente da privati (59% dei ricavi).

La tipologia di offerta è varia e non si segnala la presenza particolare di prodotti commercializzati. Inoltre, il 57% dei soggetti affianca all'attività di vendita il servizio di consegna della merce a domicilio.

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto da produttore o da depositario del marchio (65% degli acquisti totali).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 249 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 142 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 16 mq di uffici.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di persone nel 39% dei casi e di capitali nel 23%); gli addetti all'attività sono 2.

CLUSTER 5 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTE AL CANALE HO.RE.CA.

NUMEROSITÀ: 53

Questo cluster è costituito da grossisti che commercializzano i prodotti in assortimento prevalentemente a Hotel, Restaurant e Catering (Ho.Re.Ca.) ottenendo il 65% dei ricavi.

La vendita viene effettuata principalmente sul territorio (57% dei ricavi) e in misura minore al banco (32%). La gamma di merceologie offerte si compone di: articoli per la tavola in ceramica e porcellana (21% dei ricavi), articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (19%), coltelleria e posateria (17%) e casalinghi (12%). Inoltre, l'81% dei soggetti affianca alla vendita il servizio di consegna della merce a domicilio.

L'approvvigionamento delle merci avviene da produttore o da depositario del marchio per il 63% degli acquisti totali.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono 293 mq di deposito/magazzino, 151 mq per la vendita e l'esposizione della merce e 26 mq di uffici.

La forma giuridica adottata dal 77% delle imprese è quella societaria (45% di capitali e 32% di persone); gli addetti all'attività sono 3 di cui 2 banconisti/magazzinieri nel 45% dei casi.

CLUSTER 6 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/RAPPRESENTANTI

NUMEROSITÀ: 42

Le imprese appartenenti a questo cluster realizzano la quasi totalità dei ricavi tramite la commercializzazione di prodotti con vendita sul territorio utilizzando una rete di 10 agenti/rappresentanti. Di conseguenza, la voce di costo relativa alle provvigioni di vendita e rimborsi spesa erogati risulta elevata (circa 128.000 euro). Elevate risultano anche le spese di pubblicità propaganda e rappresentanza (48.000 euro circa), le spese per la realizzazione di cataloghi (15.300 euro circa) e i costi per la partecipazione a fiere e mostre (36.500 euro circa).

La clientela alla quale si rivolgono è formata in larga parte da dettaglianti (59% dei ricavi) ed in misura minore dalla grande distribuzione (34% dei ricavi per il 43% dei soggetti); l'offerta merceologica è variegata e non si segnala la presenza di particolari merceologie vendute.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati sia da imprese in Italia che da imprese all'estero rivolgendosi a produttori o a depositari del marchio (86% degli acquisti totali).

L'attività viene svolta in locali destinati a deposito/magazzino di 820 mq, locali per la vendita e l'esposizione della merce di 115 mq ed uffici di 117 mq.

La forma giuridica adottata nella quasi totalità dei casi è la forma societaria, all'interno della quale si segnala la prevalenza delle società di capitali (88% dei soggetti). Gli addetti all'attività sono 6 talvolta 7, di cui 3 banconisti/magazzinieri nel 48% dei casi.

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI ARTICOLI IN VETRO E/O CRISTALLERIA

NUMEROSITÀ: 43

Il cluster in esame raggruppa le imprese specializzate nella vendita all'ingrosso di articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.), attività dalla quale deriva il 94% dei ricavi.

La commercializzazione dei prodotti avviene tramite vendita sul territorio (91% dei ricavi) ed è rivolta ad una clientela varia formata principalmente da dettaglianti (31% dei ricavi), altri grossisti (29%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (73% dei ricavi per il 35% dei soggetti). Inoltre, il 56% delle imprese affianca all'attività di vendita il servizio di consegna della merce a domicilio.

L'approvvigionamento delle merci viene effettuato da produttori o da depositari del marchio per l'81% degli acquisti totali.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono di vario tipo e comprendono: 985 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 113 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 59 mq di uffici.

La forma giuridica adottata più di frequente è la società di capitali (79% delle imprese) e gli addetti all'attività sono 4 di cui un banconista/magazziniere.

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI BOMBONIERE

NUMEROSITÀ: 40

Questo cluster è formato da grossisti che vendono soprattutto bomboniere (61% dei ricavi) e, in misura inferiore, articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (11%) e argenteria (10%).

I prodotti sono commercializzati prevalentemente tramite vendita sul territorio (61% dei ricavi) e la clientela di riferimento è costituita perlopiù da dettaglianti (78% dei ricavi).

Le merci vengono acquistate con approvvigionamenti da produttori o da depositari del marchio per il 71% degli acquisti totali.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati a deposito/magazzino di 302 mq, locali per la vendita e l'esposizione della merce di 79 mq ed uffici di 24 mq.

Le imprese adottano più di frequente la forma giuridica societaria (42% società di capitali e 17% di persone); gli addetti coinvolti nell'attività sono 3, talvolta 4.

CLUSTER 9 – GROSSISTI CHE SI RIFORNISCONO DA IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 75

I grossisti raggruppati all'interno di questo cluster si approvvigionano da produttori o da depositari del marchio (84% degli acquisti totali) che quasi sempre risiedono all'estero (90% degli acquisti totali).

Le merceologie vendute sono di vario genere; si segnalano gli articoli per la tavola in ceramica e porcellana (64% dei ricavi per il 43% dei soggetti), gli articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (43% per il 48%) e gli oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (46% per il 32%).

Le imprese si rivolgono ad una clientela formata da dettaglianti per oltre la metà dei ricavi e ad altri grossisti per il 31%.

La commercializzazione dei prodotti avviene tramite vendita sul territorio (80% dei ricavi) con l'utilizzo di 4 agenti/rappresentanti da parte di circa un terzo dei soggetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono limitati alla presenza di locali destinati a deposito/magazzino di 241 mq ed uffici di 39 mq; un terzo dei soggetti utilizza anche locali per la vendita e l'esposizione della merce di 82 mq.

La natura giuridica adottata dal 79% dei soggetti è la forma societaria (55% società di capitali e 24% di persone); gli addetti coinvolti nell'attività sono 3.

CLUSTER 10 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 48

Il cluster in esame si caratterizza per le grandi dimensioni del punto vendita. Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da: 2.082 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 546 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 757 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico della merce e 156 mq di uffici. La natura giuridica adottata più di frequente è la società di capitali (67% dei casi) e gli addetti impiegati sono 12 tra i quali si segnalano 3, talvolta 4, banconisti/magazzinieri.

Le imprese si rivolgono ad un'ampia gamma di clientela tra cui i dettaglianti (oltre la metà dei ricavi), i privati (12%) e gli altri grossisti (10%).

L'offerta merceologica è variegata ed è costituita principalmente da: casalinghi (20% dei ricavi), articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (16%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (13%) e coltelleria e posateria (10%). Inoltre, i tre quarti delle imprese affiancano alla vendita il servizio di consegna della merce a domicilio.

Le vendite vengono effettuate sul territorio per il 56% dei ricavi ed al banco per il 27% avvalendosi di 2 venditori diretti dipendenti e 3 agenti/rappresentanti (per i quali sostengono costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese per 58.000 euro circa).

L'approvvigionamento delle merci avviene direttamente presso produttori o depositari del marchio per il 79% degli acquisti totali.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto [4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [5]);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi) / (numero addetti [6] * 1.000).

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 5, 6;
- dal 2° ventile, per il cluster 7;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° ventile, per il cluster 10;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° ventile, per il cluster 8;
- dal 5° ventile, per i cluster 4, 9;
- dal 6° ventile, per il cluster 2.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3;
- dal 3° ventile, per il cluster 5;
- dal 4° ventile, per il cluster 8;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 5° ventile, per i cluster 4, 6, 7, 9;
- dal 6° ventile, per il cluster 10.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 7;
- dal 3° ventile, per i cluster 5, 10;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 9;
- dal 6° ventile, per i cluster 1, 8;
- dal 7° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 7° ventile, per i cluster 2, 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi

---

numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6 B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6 A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM22B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	18.710,3602	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	18.710,3602	-	-	-
Costo del Venduto	1,0324	1,0496	1,1101	1,1459	1,1164
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0324	1,2909	1,2673	1,4959	1,2023
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0324	1,2909	1,2673	1,4959	1,2023
Costo del Venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	-	0,2095	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 280.000 euro"	-	0,1377	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 380.000 euro"	-	-	-	-	0,1267
Costo del Venduto "Quota fino a 400.000 euro"	0,2304	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 1.200.000 euro"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22B**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Costo del Venduto	1,1346	1,1627	1,1051	1,1240	1,0294
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1346	1,0096	1,1051	1,1240	1,1787
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1346	1,0096	1,1051	1,1240	1,1787
Costo del Venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	0,2526	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 280.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 380.000 euro"	-	-	-	0,2021	-
Costo del Venduto "Quota fino a 400.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 1.200.000 euro"	0,2815	-	-	-	0,1673

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali destinati ad uffici

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia di clientela: Enti pubblici e privati/Comunità
- Tipologia di clientela: Privati
- Modalità di acquisto: Da imprese all'estero
- Addetti all'attività di vendita: Banconisti/Magazzinieri (numero giornate retribuite)
- Addetti all'attività di vendita: Venditori diretti (dipendenti) (numero giornate retribuite)
- Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti (numero)
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Costi e spese specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'offerta: Articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.)
- Tipologia dell'offerta: Argenteria
- Tipologia dell'offerta: Bomboniere
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per partecipazione a fiere e mostre
- Costi e spese specifici: Spese complessivamente sostenute per la realizzazione di cataloghi (traduzione, interpretazione, stampa, ecc.)
- Altri elementi specifici: Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti a Hotel, Restaurant e Catering (Ho.Re.Ca.)

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM22C

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM22C.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

51.47.1 – Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.805.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 99 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.076.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle varie tipologie di vendita, ai diversi prodotti merceologici venduti etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato una specializzazione delle attività sia per tipo di prodotto offerto che per modalità organizzativa dell'impresa.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- dimensione;
- prodotti merceologici venduti;
- tipologia di vendita;
- modalità d'acquisto.

Il fattore dimensionale ha permesso di identificare quelle aziende che presentano una struttura più articolata (cluster 1 e 8) rispetto alle altre.

Il fattore prodotti merceologici venduti ha concesso di differenziare quelle realtà che offrono prevalentemente mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (cluster 1, 2 e 11) piuttosto che mobili ed articoli di arredamento per la casa (cluster 4, 6, 7 , 8 e 9), dalle imprese che presentano un assortimento misto (cluster 5 e 10).

La tipologia di vendita ha consentito di contraddistinguere i grossisti che presentano la vendita al banco (cluster 2 e 4) piuttosto che a libero servizio (cluster 5 e 7) da quelli che operano con vendita al dettaglio (cluster 3). Per di più è stato possibile individuare i grossisti che vendono prevalentemente sul territorio (cluster 1, 8, 9, 10 e 11).

La modalità d'acquisto ha permesso di evidenziare quelle aziende che si approvvigionano prevalentemente da imprese all'estero (cluster 6).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE VENDITORI E /O AGENTI CON ASSORTIMENTO COSTITUITO PREVALENTEMENTE DA MOBILI, ATTREZZATURE ED ARTICOLI SIA PER L'UFFICIO CHE PER NEGOZI, COMUNITÀ ED ALBERGHI

NUMEROSITÀ: 213

Questo cluster comprende le imprese che si caratterizzano per la modalità di vendita sul territorio e per le più grandi dimensioni della struttura, piuttosto che per la tipologia dell'offerta. Le logiche di gestione sono articolate in quanto si tratta di esercizi commerciali che presentano in prevalenza la vendita sul territorio (93% dei ricavi) per effettuare la quale ci si avvale dell'ausilio di 2 agenti e nel 18% dei casi di 2 venditori diretti. La struttura organizzativa è composta da locali destinati a: deposito/magazzino (243 mq), vendita ed esposizione della merce (86) ed uffici (97); inoltre nel 31% dei casi sono presenti 269 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci. La forma giuridica più diffusa è quella societaria (nel 76% dei casi società di capitali, mentre nel 16% società di persone) e il personale impiegato è pari a 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

I prodotti offerti sono rappresentati prevalentemente da mobili, attrezzature ed articoli sia per ufficio (44% dei ricavi) che per negozi, comunità ed alberghi (23%).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso produttori o depositari del marchio (86% degli acquisti), nella maggior parte dei casi italiani (88% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da comunità, enti pubblici e privati (36% dei ricavi), da dettaglianti (56% dei ricavi nel 39% dei casi) e da altri grossisti (43% dei ricavi nel 31%).

La dotazione strumentale è costituita da 1 autocarro e nel 33% dei casi da 1 muletto/ carrello elevatore; inoltre sono piuttosto rilevanti le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri (15.300 euro).

CLUSTER 2 – GROSSISTI TRADIZIONALI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE MOBILI, ATTREZZATURE ED ARTICOLI PER L'UFFICIO

NUMEROSITÀ: 88

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano sia per la tipologia di assortimento che per la modalità di vendita. I prodotti offerti sono principalmente mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (67% dei ricavi) e nel 33% dei casi mobili, attrezzature ed articoli per negozi, comunità ed alberghi (34% dei ricavi). Si tratta inoltre di grossisti tradizionali in quanto la tipologia di vendita più utilizzata è al banco (93% dei ricavi), per effettuare la quale il 24% delle realtà oggetto di analisi impiega 2 o 3 banconisti/magazzinieri.

La struttura organizzativa privilegia i locali destinati a deposito/magazzino (311 mq), vendita ed esposizione della merce (174) ed uffici (42), nel 35% dei casi, inoltre, sono presenti 278 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci. Le imprese del cluster sono in prevalenza società (di capitali nel 43% dei casi, piuttosto che di persone nel 31%) e si avvalgono dell'ausilio di 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La tipologia di clientela è rappresentata nella maggior parte dei casi da comunità, enti pubblici e privati (31% dei ricavi), da privati (23%) e da dettaglianti (57% dei ricavi nel 43%).

Gli acquisti avvengono soprattutto presso produttori o depositari del marchio (74% degli acquisti), prevalentemente italiani (96% degli acquisti).

La dotazione strumentale è piuttosto esigua infatti è costituita da 2 autocarri nel 63% dei casi.

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 308

Si tratta di realtà che si contraddistinguono per l'esercizio del commercio al dettaglio autorizzato da apposita licenza. A conferma di ciò la percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita al dettaglio è particolarmente rilevante e presenta valori più elevati rispetto agli altri cluster (92% dei ricavi).

La struttura organizzativa è costituita da locali destinati a deposito/magazzino (127 mq), alla vendita e l'esposizione della merce (128) e agli uffici (26). Nel 59% dei casi si tratta di società mentre per la restante parte di ditte individuali; il personale impiegato è pari a 2 addetti, di cui 2 dipendenti per il 35% delle imprese.

L'assortimento è costituito prevalentemente da mobili, attrezzature ed articoli sia per la casa (52% dei ricavi) che per negozi, comunità ed alberghi (43% dei ricavi nel 19%) piuttosto che per l'ufficio (38% dei ricavi nel 42% dei casi).

Gli acquisti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (63% degli acquisti) e altri distributori (37%), prevalentemente italiani (95% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata nella maggior parte dei casi da privati (59% dei ricavi) e da comunità ed enti pubblici e privati (36% dei ricavi nel 24% dei casi).

CLUSTER 4 – GROSSISTI TRADIZIONALI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 211

Le imprese appartenenti a questo modello si caratterizzano sia per la modalità di vendita, in quanto sono presenti prevalentemente grossisti tradizionali con vendita al banco (91% dei ricavi), che per l'assortimento costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (62% dei ricavi).

La struttura organizzativa privilegia i locali destinati a deposito/magazzino (289 mq), alla vendita e l'esposizione della merce (99) e ad ufficio (21). Le imprese del cluster sono in prevalenza società (59% dei soggetti) e si avvalgono dell'ausilio di 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli acquisti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (59% degli acquisti) e altri distributori (41%), prevalentemente italiani (87% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (44% dei ricavi), da privati (25%), da altri grossisti (42% dei ricavi nel 37% dei casi) e da artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% dei ricavi nel 21% dei casi).

CLUSTER 5 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTEMENTE A LIBERO SERVIZIO CHE PRESENTANO UN ASSORTIMENTO NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 118

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano per la modalità di vendita, in quanto sono presenti prevalentemente grossisti a libero servizio (95% dei ricavi). L'assortimento è prevalentemente despecializzato infatti è costituito principalmente da mobili, attrezzature ed articoli sia per l'ufficio (26% dei ricavi) che per negozi, comunità ed alberghi (58% dei ricavi nel 25% dei casi) piuttosto che per la casa (54% dei ricavi nel 42%).

La struttura organizzativa privilegia i locali destinati a deposito/magazzino (174 mq), alla vendita ed esposizione della merce (75) e ad ufficio (26). Le imprese del cluster sono in prevalenza società (59% dei casi) e si avvalgono dell'ausilio di 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (58% degli acquisti) e altri distributori (42%), prevalentemente italiani (80% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (34% dei ricavi), da altri grossisti (55% dei ricavi nel 34% dei casi), da artigiani/installatori/posatori/specialisti (48% dei ricavi nel 24%) e da enti pubblici e privati e comunità (42% dei ricavi nel 34%).

CLUSTER 6 – GROSSISTI DI MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE PRESSO IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 137

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano sia per la modalità di acquisto, in quanto gli approvvigionamenti vengono effettuati in larga parte presso imprese estere (93% degli acquisti), che per la tipologia di offerta costituita prevalentemente da mobili ed articoli di arredamento per la casa (94% dei ricavi).

La struttura organizzativa privilegia i locali destinati a deposito/magazzino (265 mq), alla vendita e l'esposizione della merce (113) e ad uffici (22). Le imprese del cluster sono in gran parte società (42% di capitali e 23% di persone) e si avvalgono dell'ausilio di 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le realtà oggetto di analisi effettuano nella maggior parte dei casi la vendita sul territorio (52% dei ricavi), piuttosto che al banco (69% dei ricavi nel 25% dei casi) e al dettaglio (44% dei ricavi nel 31%).

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da dettaglianti (56% dei ricavi), da privati (17%) e da altri grossisti (52% dei ricavi nel 33% dei casi).

CLUSTER 7 – GROSSISTI A LIBERO SERVIZIO CHE VENDONO PREVALENTEMENTE MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 92

Si tratta di esercizi commerciali il cui assortimento merceologico è costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (95% dei ricavi). La modalità di vendita principale è a libero servizio (92% dei ricavi).

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività sono pari a: 375 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 26 mq di uffici e nel 43% dei casi 255 mq per la vendita e l'esposizione della merce. Il modello è formato da società nel 56% dei casi e da ditte individuali per la restante parte, che impiegano in media 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati in larga parte presso produttori o depositari del marchio (67% degli acquisti) e altri distributori (33%), quasi esclusivamente italiani (98% degli acquisti).

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da: dettaglianti (48% dei ricavi), da altri grossisti (63% dei ricavi nel 34% dei casi) e da privati (42% dei ricavi nel 41%).

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI

NUMEROSITÀ: 160

Questo cluster comprende i punti vendita caratterizzati dalla tipologia di prodotti offerti, prevalentemente mobili ed articoli di arredamento per la casa (91% dei ricavi), piuttosto che dalla modalità di vendita sul territorio tramite venditori e/o agenti e dalle più grandi dimensioni della struttura. La struttura organizzativa è composta da locali destinati a: deposito/magazzino (672 mq) ed uffici (62), inoltre nel 26% dei casi si rileva la presenza di locali adibiti alla vendita e all'esposizione della merce (191). La forma giuridica più diffusa è quella societaria (nel 70% dei casi società di capitali, mentre nel 18% società di persone) e il personale impiegato è pari a 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

Le logiche di gestione sono articolate in quanto si tratta di esercizi commerciali che presentano in prevalenza la vendita sul territorio (96% dei ricavi) per effettuare la quale ci si avvale dell'ausilio di 5 agenti e nel 24% dei casi di 2 banconisti/magazzinieri.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso produttori o depositari del marchio (86% degli acquisti), che nella maggior parte dei casi sono italiani (96% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (65% dei ricavi), da altri grossisti (43% dei ricavi nel 36% dei casi) e dalla grande distribuzione (38% dei ricavi nel 29%).

Coerentemente con la più grande dimensione della struttura anche la dotazione strumentale delle imprese appartenenti a questo gruppo è più articolata rispetto agli altri, infatti comprende 1 autocarro e 1 muletto/carrello elevatore; inoltre le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri sono piuttosto rilevanti (25.500 euro).

CLUSTER 9 – GROSSISTI DI MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA CON VENDITA PREVALENTE SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 402

Si tratta di esercizi commerciali il cui assortimento merceologico è costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (96% dei ricavi) con la modalità di vendita che è principalmente sul territorio (91% dei ricavi).

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività sono pari a 258 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 26 mq di uffici e 169 mq di locali adibiti alla vendita e all'esposizione della merce nel 23% dei casi.

Il modello è formato prevalentemente da società (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 19%) che impiegano 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati in larga parte presso produttori o depositari del marchio (78% degli acquisti), quasi esclusivamente italiani (99% degli acquisti).

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da: dettaglianti (49% dei ricavi), da altri grossisti (71% dei ricavi nel 34% dei casi) e da privati (45% dei ricavi nel 34%).

CLUSTER 10 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO CHE PRESENTANO NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI UN ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 609

Si tratta di esercizi commerciali che si caratterizzano per la tipologia di vendita prevalentemente sul territorio (89% dei ricavi). L'assortimento è prevalentemente despecializzato in quanto è costituito da mobili, attrezzature ed articoli sia per negozi, comunità ed alberghi (39% dei ricavi) che per la casa (40% dei ricavi nel 32% dei casi) e da scaffalature e arredamenti metallici (38% dei ricavi nel 21%).

La struttura organizzativa è rappresentata da 115 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 39 mq di uffici e nel 28% dei casi sono presenti 156 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce. La forma giuridica delle imprese appartenenti a questo gruppo è quella societaria, infatti si tratta sia di società di capitali (41% dei soggetti) che di persone (24%). Le aziende in questione hanno in media 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Gli acquisti sono effettuati prevalentemente presso produttori o depositari del marchio (72% degli acquisti), che sono in larga parte italiani (94% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da dettaglianti (32% dei ricavi), da altri grossisti (49% dei ricavi nel 29% dei casi), da comunità, enti pubblici e privati (54% dei ricavi nel 35%) e da privati (41% dei ricavi nel 38%).

CLUSTER 11 – GROSSISTI DI MOBILI, ATTREZZATURE ED ARTICOLI PER L'UFFICIO CON VENDITA PREVALENTE SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 352

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano sia per i prodotti in assortimento rappresentati prevalentemente da mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (84% dei ricavi) che per la modalità di vendita sul territorio (90% dei ricavi).

Si tratta di piccoli operatori infatti le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono piuttosto esigue e si articolano in locali destinati a deposito/ magazzino (97 mq), locali destinati ad uffici (42) e nel 35% dei casi locali per la vendita e l'esposizione della merce (150 mq).

Le realtà che appartengono a questo cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 45% dei casi e di persone nel 26%) che impiegano in media 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

I canali di approvvigionamento sono rappresentati in larga parte da produttori o depositari del marchio (80% degli acquisti), che sono prevalentemente italiani (97% degli acquisti).

Il mercato di riferimento è costituito principalmente da: enti pubblici e privati e comunità (45% dei ricavi), privati (21%), altri grossisti (45% dei ricavi nel 23% dei casi) e dettaglianti (42% dei ricavi nel 23%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media del magazzino[5]);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi.
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[6] * 1.000);

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 11;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2 e 8;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 6, 7, 9 e 10.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 10;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 5, 7, 9 e 11;
- dal 5° ventile, per il cluster 8;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 3 e 6.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 8 e 11;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5 e 7;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4, 6 e 10;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 9.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM22C

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del Venduto	1,1366	1,1614	1,1542	1,1195	1,1800	1,0885
Costo del Venduto "Quota fino a 50.000 euro"	-	-	-	0,3809	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 55.000 euro"	-	-	0,2640	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 65.000 euro"	-	-	-	-	-	0,3955
Costo del Venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	-	-	0,2470	-
Costo del Venduto "Quota fino a 100.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 130.000 euro"	-	0,1916	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 220.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 500.000 euro"	0,1854	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0633	1,0254	0,9170	1,2821	0,8768	1,2077
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9324	1,1023	1,5418	1,2061	1,1107	1,6492
Valore dei beni strumentali	0,1853	0,1836	0,1796	0,1478	0,3136	0,1129
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	7.432,9367	-	-	
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	7.432,9367	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22C**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0420	-	-	0,0324	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0420	-	-	0,0324	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22C**

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del Venduto	1,1266	1,1263	1,1098	1,1523	1,1990
Costo del Venduto "Quota fino a 50.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 55.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 65.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	-	-	0,3337	-
Costo del Venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 100.000 euro"	-	-	0,2463	-	0,1956
Costo del Venduto "Quota fino a 130.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	0,1786	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 220.000 euro"	-	0,2218	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 500.000 euro"	-		-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9227	1,0753	1,3159	1,1279	1,0408
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9801	1,4008	1,0821	1,0731	1,0566
Valore dei beni strumentali	0,2914	-	0,1202	0,1551	0,1646
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	12.873,2661	10.344,2227	11.234,7012
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	12.873,2661	10.344,2227	11.234,7012

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22C**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	0,0265	0,0371	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	0,0265	0,0371	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali per la vendita e l'esposizione della merce (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori e/o via fax, modem, ecc.)
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Prodotti merceologici venduti: Mobili ed articoli di arredamento per la casa
- Prodotti merceologici venduti: Mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio
- Modalità di acquisto: Da imprese all'estero
- Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM25B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM25B.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

51.47.7 – Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (comprese le biciclette).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM25 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 696.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 502.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 23 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello e del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ad altri dati (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 479.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi prestati, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il presente studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di articoli sportivi, comprese le biciclette.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- modalità di commercializzazione del prodotto;
- tipologia di vendita;
- tipologia della clientela;
- prodotti venduti;
- dimensione.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La suddivisione secondo la modalità di commercializzazione del prodotto ha permesso di evidenziare i grossisti con vendita di prodotti a marchio commerciale proprio (cluster 1) ed i grossisti con vendita di articoli su licenza esclusiva e/o selettiva (cluster 6).

La suddivisione secondo la tipologia di vendita ha permesso di evidenziare i grossisti con vendita al dettaglio (cluster 3), con vendita al banco (cluster 7), di piccole dimensioni con vendita prevalente sul territorio (cluster 9).

La suddivisione secondo la tipologia della clientela ha portato all'evidenziazione dei grossisti con vendita a commercianti all'ingrosso (cluster 2) e dei grossisti con vendita prevalente a palestre, associazioni o circoli sportivi (cluster 5).

La suddivisione secondo la dimensione ha portato all'evidenziazione dei grossisti di medio-grandi dimensioni (cluster 4).

La suddivisione secondo la tipologia di prodotti venduti ha portato all'evidenziazione dei grossisti con vendita di articoli ed accessori sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (cluster 8).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – GROSSISTI CON VENDITA DI PRODOTTI A MARCHIO COMMERCIALE PROPRIO

NUMEROSITÀ: 35

Questo cluster è formato da grossisti che si approvvigionano da ditte produttrici (l'82% degli acquisti totali) e commercializzano i prodotti apponendo un proprio marchio commerciale (il 96% dei ricavi).

La merce viene distribuita soprattutto a commercianti al dettaglio (il 54% dei ricavi) ed a palestre, associazioni e circoli sportivi (il 48% dei ricavi per il 40% dei soggetti); non di rado la clientela è situata all'estero (il 26% dei ricavi).

La tipologia di vendita utilizzata si divide essenzialmente tra la vendita diretta sul territorio (effettuata dalla metà circa dei soggetti che si avvalgono di 5 agenti o rappresentanti non dipendenti) e la vendita su catalogo o via fax/rete telematica (il 73% dei ricavi per il 46% dei soggetti).

Per quanto riguarda la tipologia dell'offerta, se si eccettuano gli articoli, le attrezzature e gli accessori sportivi per discipline diverse dagli sport invernali, d'acqua, dalla caccia e le biciclette, non si segnala una particolare concentrazione dei ricavi su nessun prodotto particolare.

Coerentemente con la tipologia di vendita adottata, la maggior parte delle imprese utilizza solamente spazi destinati a deposito/magazzino (144 metri quadrati) e ad uffici (28 metri quadrati); si segnala che un quinto circa dei soggetti del cluster effettua la vendita con consegna diretta dal produttore all'utilizzatore.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 57% dei casi e di persone nel 29%); il numero di addetti è pari a 3.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura e uno talvolta 2 autocarri per il 34% delle imprese.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CON VENDITA A COMMERCIANTI ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 35

I grossisti che fanno parte di questo cluster ottengono la quasi totalità dei ricavi (il 90%) dalla vendita ad altri commercianti all'ingrosso.

La grande maggioranza delle imprese presenta un assortimento despecializzato, fatta eccezione per i grossisti di biciclette.

L'approvvigionamento delle merci avviene direttamente dal produttore (il 78% degli acquisti totali) mentre la vendita viene effettuata sia tramite venditori diretti sul territorio (il 94% dei ricavi per il 46% dei soggetti) sia su catalogo o tramite fax/rete telematica (l'85% per il 31%). Non di rado l'area di mercato si estende al di fuori dei confini nazionali (il 32% dei ricavi).

Coerentemente con la modalità di vendita adottata, gli spazi nei quali si articola l'impresa sono essenzialmente costituiti da deposito/magazzino (138 metri quadrati) ed uffici (31 metri quadrati); si segnala che un terzo circa dei soggetti del cluster effettua la vendita con consegna diretta dal produttore all'utilizzatore.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 54% dei casi e di persone nel 23%); ad operare nell'impresa sono uno talvolta 2 addetti.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura ed un autocarro per il 26% delle imprese.

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 62

Questo cluster è formato da imprese che vendono al dettaglio (il 67% dei ricavi) ad una clientela formata principalmente da privati (il 52% dei ricavi).

Al di fuori dei grossisti specializzati nella commercializzazione di biciclette (il 69% dei ricavi per il 24% dei soggetti) la maggior parte delle imprese presenta un assortimento despecializzato.

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto dalle ditte produttrici (il 65% degli acquisti totali) ma in alcuni casi (il 23%) avvengono anche da importatori o concessionari di marche estere (il 42% degli acquisti totali).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono: 95 metri quadrati destinati alla vendita ed esposizione della merce, 64 metri quadrati destinati a deposito/magazzino e 22 metri quadrati destinati ad uffici per il 44% dei soggetti.

La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 47% dei casi e di persone nel 27%); ad operare nell'impresa sono uno talvolta 2 addetti.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura per il 26% dei soggetti ed un autocarro per il 27%.

CLUSTER 4 – GROSSISTI DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 63

Il cluster in esame è formato da imprese di medio-grandi dimensioni: il numero di addetti impiegato è pari a 6 (tra i quali 2 banconisti/magazzinieri dipendenti per la metà circa delle imprese) e le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono estese (578 metri quadrati di deposito/magazzino, 105 metri quadrati di uffici e 198 metri quadrati destinati alla vendita ed esposizione della merce per la metà circa delle imprese).

L'approvvigionamento viene effettuato direttamente presso il produttore (l'82% degli acquisti totali) ed i prodotti vengono venduti a commercianti al dettaglio (il 59% dei ricavi) e all'ingrosso (il 22%) soprattutto tramite venditori diretti sul territorio (il 67% dei ricavi) avvalendosi anche di 5 agenti o rappresentanti non dipendenti. Non di rado la clientela è situata al di fuori dei confini nazionali (con un'incidenza sui ricavi del 14%).

Pur presentando un ampio assortimento di articoli sportivi, un quinto circa dei soggetti è specializzato nella vendita di biciclette e degli articoli per il ciclismo. Si segnala che il 36% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti a marchio commerciale proprio e che il 16% dei soggetti ottiene il 79% dei ricavi dalla vendita di merci che provengono da depositi di terzi.

La natura giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di capitali nei due terzi dei casi e di persone nel 27%).

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura ed un autocarro; per la movimentazione delle merci circa la metà dei soggetti dispone di un muletto o di un carrello.

CLUSTER 5 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTE A PALESTRE, ASSOCIAZIONI E CIRCOLI SPORTIVI

NUMEROSITÀ: 46

Questo cluster si differenzia dagli altri per la tipologia di clientela: il 76% dei ricavi proviene dalla vendita di prodotti a palestre, associazioni e circoli sportivi.

La vendita dei prodotti avviene prevalentemente utilizzando la vendita su catalogo o via fax/rete telematica (l'83% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) o la vendita sul territorio (il 75% dei ricavi per il 30% dei soggetti); un quinto circa delle imprese effettua inoltre la vendita a libero servizio ottenendo l'89% dei ricavi. Si segnala che oltre un terzo dei soggetti del cluster effettua la vendita con consegna diretta dal produttore all'utilizzatore.

L'assortimento è formato soprattutto da articoli, attrezzature ed accessori sportivi per discipline diverse dagli sport invernali, d'acqua e dalla caccia (il 40% dei ricavi), abbigliamento tecnico-sportivo (il 44% dei ricavi per il 41% dei soggetti) ed attrezzistica da palestra (il 40% per il 35%).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente dal produttore (il 65% degli acquisti totali) ed in misura inferiore da altri commercianti all'ingrosso (il 28%).

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività consistono in 56 metri quadrati di deposito/magazzino, 18 metri quadrati destinati ad uffici per il 46% delle imprese e spazi destinati alla vendita ed esposizione della merce di 87 metri quadrati per il 35%.

La forma giuridica adottata è sia la forma societaria (57% dei soggetti) che la ditta individuale (43%); solo in alcuni casi il titolare si avvale di dipendenti o collaboratori.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura per il 46% dei soggetti ed un autocarro per il 30%.

CLUSTER 6 – ESERCIZI ALL'INGROSSO CON VENDITA DI ARTICOLI SU LICENZA ESCLUSIVA E/O SELETTIVA

NUMEROSITÀ: 46

Il cluster in esame è formato da esercizi all'ingrosso che ottengono buona parte dei ricavi (l'88%) dalla vendita di articoli su licenza esclusiva e/o selettiva.

Il contratto di licenza avviene perlopiù con ditte produttrici (l'85% degli acquisti) per la commercializzazione di 3 marchi con esclusiva territoriale appartenenti in prevalenza ai comparti abbigliamento, calzature, articoli ed accessori tecnico-sportivi.

La modalità di vendita adottata più di frequente è l'ingrosso tramite venditori diretti sul territorio (il 73% dei ricavi) che distribuiscono le merci soprattutto a commercianti al dettaglio (il 64% dei ricavi) ma anche a palestre, associazioni e circoli sportivi (il 18%). Si segnala che il 43% delle imprese si avvale di 5 agenti o rappresentanti non dipendenti.

L'attività viene svolta utilizzando 167 metri quadrati di deposito/magazzino, 47 metri quadrati destinati ad uffici e nel 43% dei casi 70 metri quadrati di spazi destinati alla vendita ed esposizione della merce.

La natura giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di capitali nel 41% dei casi e di persone nel 28%); il numero di addetti è pari a 2.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura ed uno talvolta 2 autocarri per il 35% delle imprese.

CLUSTER 7 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 57

Questo cluster è formato da imprese che vendono al banco (il 96% dei ricavi) ad una clientela formata in prevalenza da palestre, associazioni e circoli sportivi (il 41% dei ricavi), commercianti al dettaglio (il 34%) ed enti pubblici e privati (il 21% dei ricavi per il 44% dei soggetti).

L'assortimento è composto soprattutto da abbigliamento tecnico-sportivo (il 26% dei ricavi), calzature tecnico-sportive (il 10%) e da articoli, attrezzature ed accessori sportivi per discipline diverse dagli sport invernali, d'acqua e dalla caccia (il 29%).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente da ditte produttrici (il 77% degli acquisti totali).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono: 59 metri quadrati destinati alla vendita ed esposizione della merce, 113 metri quadrati destinati a deposito/magazzino e 16 metri quadrati destinati ad uffici. La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di persone nel 51% dei casi e di capitali nel 21%); il numero di addetti è pari a 2.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura ed un autocarro per un terzo dei soggetti.

CLUSTER 8 – GROSSISTI CON VENDITA DI ARTICOLI, ATTREZZATURE ED ACCESSORI SPORTIVI PER LA CACCIA, IL SUB E LA PESCA SPORTIVA

NUMEROSITÀ: 64

Gli esercizi all'ingrosso annoverati all'interno di questo cluster sono specializzati nella vendita di articoli, attrezzature ed accessori sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (il 97% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci le imprese si rivolgono a ditte produttrici (il 56% degli acquisti totali) e ad altri commercianti all'ingrosso (il 26%). La commercializzazione dei prodotti avviene prevalentemente tramite

venditori diretti (oltre la metà dei ricavi) ed al banco (il 60% dei ricavi per il 42% dei soggetti) verso una clientela formata soprattutto da commercianti al dettaglio (l'86% dei ricavi).

La struttura dell'impresa è essenzialmente composta da 142 metri quadrati di deposito/magazzino, 18 metri quadrati di uffici e 85 metri quadrati destinati alla vendita ed esposizione della merce per la metà circa delle imprese.

La forma giuridica adottata è sia la forma societaria (58% dei soggetti) che la ditta individuale (42%); il numero di addetti è pari a 2.

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura e 2 autocarri per il 44% dei soggetti.

CLUSTER 9 – ESERCIZI ALL'INGROSSO CON VENDITA PREVALENTE SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 65

I grossisti che fanno parte di questo cluster commercializzano abbigliamento, calzature ed articoli sportivi prevalentemente tramite venditori diretti sul territorio (il 61% dei ricavi).

Si tratta di imprese di piccole dimensioni: le superfici destinate all'esercizio dell'attività coprono spazi ridotti (50 metri quadrati di deposito/magazzino e 12 metri quadrati di uffici) e solo in alcuni casi il titolare si avvale di dipendenti o collaboratori.

L'approvvigionamento delle merci avviene direttamente dal produttore (il 63% degli acquisti totali) o da commercianti all'ingrosso (il 24%) mentre la vendita viene effettuata soprattutto nei confronti di commercianti al dettaglio (il 62% dei ricavi). Si segnala che oltre un terzo dei soggetti del cluster effettua la vendita con consegna diretta dal produttore all'utilizzatore.

La natura giuridica adottata è sia la forma societaria (il 52%) sia la ditta individuale (il 48% delle imprese).

I mezzi di trasporto utilizzati sono un'autovettura per il 37% dei soggetti ed un autocarro per il 26%.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi) / (numero addetti [5] * 1.000)

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi.
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [6]).Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 7, 8;
- dal 3° ventile, per i cluster 5, 6, 9.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 7, 8, 9;
- dal 3° ventile, per i cluster 2, 6.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1 e 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali)/2.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM25B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,3581	1,3324	1,0633	1,1844	1,1223
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0744	1,3324	1,5321	1,4901	1,7623
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3881	1,3324	1,3467	1,0254	1,1151
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	-	0,3016
Costo del venduto - quota fino a 100.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 200.000 euro	-	-	0,1683	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM25B**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del venduto	1,1984	1,1636	1,0866	1,1290
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1525	0,9558	1,4580	1,6306
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1525	1,3881	1,5046	1,0905
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	6.385,7895	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	6.385,7895	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	0,2613	-	0,2080
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 100.000 euro	-	-	0,2521	-
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	0,2215	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito e/o magazzino (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso tramite venditori diretti sul territorio
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia della clientela: Altri commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Palestre, associazioni e circoli sportivi
- Tipologia della clientela: Privati

QUADRO D DEL QUESTIONARIO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva
- Altri dati: Percentuale di ricavi derivanti da vendite effettuate con marchio commerciale proprio
- Altri dati: Percentuale di ricavi derivanti da vendite su licenza esclusiva e/o selettiva
- Altri dati: Marchi trattati con contratto di esclusiva territoriale

ALLEGATO 9

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM32U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM32U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

52.48.6 - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte, di culto e di decorazione, chincaglieria e bigiotteria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.117.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 77 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti venduti (quadro D);
- errata compilazione della percentuale relativa alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 5.040.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi prestati, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dodici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerate nell'analisi sono:

- la tipologia di prodotto venduto;
- le dimensioni della struttura organizzativa;
- la tipologia di attività;
- la tipologia di punto vendita.

Il primo elemento ha consentito di contraddistinguere le aziende specializzate nella commercializzazione di particolari prodotti dalle imprese che presentano un'offerta diversificata (cluster 6 e 9). In particolare sono state individuate le imprese che vendono prevalentemente: mobili e arredi di antiquariato (cluster 4 e 12), sculture e quadri di antiquariato (cluster 1), oggetti di culto e souvenir (cluster 2) piuttosto che arredi sacri (cluster 5) oppure gioielli (cluster 11).

Il secondo elemento, la dimensione della struttura organizzativa, ha concesso di distinguere, per alcune specifiche realtà, quelle maggiormente strutturate (cluster 4, 6 e 8) da quelle meno strutturate (cluster 9, 10 e 12).

La tipologia di attività ha permesso di distinguere quelle imprese specializzate nella vendita di oggetti di antiquariato (cluster 1, 4 e 12) piuttosto che di oggetti di culto (cluster 2 e 5) oppure di oggetti d'arte non di antiquariato (cluster 7) da quelle che si occupano prevalentemente della realizzazione artigianale di oggetti (cluster 3).

La tipologia del punto vendita ha fatto emergere all'interno di questa realtà le gallerie d'arte (cluster 8 e 10).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 - COMMERCIO CON VENDITA PREVALENTE DI SCULTURE E QUADRI D'ANTIQUARIATO

NUMEROSITÀ: 199

Questo gruppo evidenzia un profilo dell'attività di media dimensione orientata principalmente alla vendita di oggetti d'antiquariato (93% dei ricavi). La gamma di prodotti offerti si concentra prevalentemente sul segmento delle opere d'arte, quali sculture e quadri (73% dei ricavi) e marginalmente sui mobili e arredi di antiquariato (17%).

Si tratta di imprese, in prevalenza ditte individuali (55%) che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente, infatti è presente solo un addetto.

La dimensione dei locali destinati alla vendita è relativamente contenuta (59 mq) e il punto vendita risulta nel complesso di entità ridotta nei locali adibiti a magazzino e laboratorio (strutture queste che sono presenti in modo marginale).

Si rileva inoltre, per una parte ridotta di soggetti di questo gruppo (11%), una peculiare modalità di vendita rappresentata dalle elevate provvigioni per la vendita di oggetti di terzi (circa 15.000 euro).

L'approvvigionamento presso i privati si rivela il canale di maggior peso impegnando il 59% della spesa totale, questa modalità di acquisto generalmente riguarda i beni di antiquariato che spesso provengono da collezioni private. Il canale dei grossisti assorbe il 26% della spesa, mentre l'acquisto tramite aste si rivela un canale abbastanza frequente al quale si rivolgono il 41% dei soggetti (32% della spesa).

CLUSTER 2 - COMMERCIO AL DETTAGLIO CON VENDITA PREVALENTE DI OGGETTI DI CULTO E SOUVENIR

NUMEROSITÀ: 511

Appartengono a questo gruppo i punti vendita di piccola dimensione la cui offerta è orientata prevalentemente su prodotti che hanno come tema predominante quello dell'oggettistica ricordo e quello religioso. I prodotti commercializzati, infatti, vedono una composizione piuttosto varia in cui si rilevano: i gadget e gli oggetti ricordo (55% dei ricavi) e le immagini e oggetti di culto in materiale non prezioso (26%).

Il modello organizzativo di riferimento evidenzia una prevalenza di ditte individuali (il 73% dei soggetti) che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente. Gli spazi dedicati alla vendita confermano una dimensione ridotta, sono infatti pari a 39 mq.

La localizzazione presso luoghi di culto (37% dei rispondenti) e/o nei centri storici (39%) caratterizza questi punti vendita nei quali, inoltre, si osserva nella maggior parte dei casi l'apertura domenicale (21 domeniche all'anno).

L'attività di vendita si articola nel 23% dei casi, con un orario giornaliero di apertura fino a 12 ore. Questi elementi indicano come il turismo, religioso e non, possa rappresentare il mercato di riferimento di maggior rilievo.

Il canale di approvvigionamento principale è rappresentato dai grossisti, che assorbono il 75% della spesa media per acquisti, cui segue il canale dei produttori (19%).

CLUSTER 3 – PUNTI VENDITA CARATTERIZZATI DALLA REALIZZAZIONE ARTIGIANALE DI OGGETTI

NUMEROSITÀ: 302

La maggior parte dei soggetti appartenenti a questo cluster è caratterizzata dall'affiancare all'attività di vendita la realizzazione artigianale di oggetti (50% dei ricavi).

Le aziende del cluster sono dotate di una struttura di vendita di piccola dimensione con spazi destinati all'attività di 42 mq, un magazzino, nei casi in cui è presente (49% dei soggetti), pari a 26 mq ed un laboratorio pari a 19 mq nel 25% dei casi.

Il modello è formato prevalentemente da ditte individuali (76%) che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente.

I punti vendita si distinguono per il mercato di riferimento che oltre ad essere composto dai privati, che da soli definiscono mediamente l'87% dei ricavi, è formato dalle società e imprese (28% dei ricavi per il 36% dei soggetti).

I canali presso cui sono effettuati gli approvvigionamenti sono quelli più usuali: grossisti (59% degli acquisti) e produttori (28%).

CLUSTER 4 – COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON VENDITA PREVALENTE DI MOBILI E ARREDI DI ANTIQUARIATO

NUMEROSITÀ: 199

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano sia per la tipologia di prodotti venduti costituita in prevalenza da oggetti d'antiquariato (81% dei ricavi) che per la struttura dell'attività di più grandi dimensioni. L'offerta si articola principalmente nella vendita di mobili e arredi d'antiquariato da cui deriva in 73% dei ricavi, cui si aggiungono le sculture e i quadri (15%).

Le aziende del cluster sono per il 46% ditte individuali e per il 35% società di persone ed occupano in media 1 o 2 addetti.

Indicativi di una struttura di dimensioni significative sono gli spazi dedicati all'attività (123 mq di vendita ed esposizione e 63 mq di magazzino). L'ampiezza dei locali adibiti alla vendita è rilevante anche in relazione al fatto che i beni commercializzati richiedono per le loro dimensioni una certa estensione del punto vendita.

All'attività di vendita si può affiancare talvolta l'offerta del servizio di restauro, presente nel 16% dei casi da cui deriva il 22% dei ricavi. Tale attività è eseguita probabilmente nello stesso luogo di vendita in quanto nel 13% dei casi sono presenti spazi dedicati a laboratorio (52 mq).

Il servizio di consegna a domicilio completa la gamma dell'offerta ed è effettuato dal 49% degli appartenenti al cluster; nel 28% dei casi il trasporto è effettuato mediante l'uso di mezzi propri come evidenzia infatti la presenza di un autocarro.

Oltre al tradizionale canale di approvvigionamento rappresentato dai grossisti (38% degli acquisti), questi operatori si rivolgono anche agli importatori (nel 16% dei casi il 35% degli acquisti), modalità questa spesso tipica nell'ambito dei beni di antiquariato di alto livello. Si evidenzia un'altra via di approvvigionamento peculiare sia per i beni d'antiquariato sia per le opere d'arte, che è rappresentata dai privati; essa costituisce in media il 48% della spesa per acquisti. Questa categoria individua gli acquisti di beni che fanno parte di collezioni private. Un altro canale tipico dei beni d'antiquariato per il 31% dei soggetti è l'acquisto tramite asta (22% degli acquisti).

CLUSTER 5 - COMMERCIO AL DETTAGLIO CON VENDITA PREVALENTE DI OGGETTI DI CULTO E ARREDI SACRI

NUMEROSITÀ: 134

Ciò che caratterizza il cluster è la vendita prevalente di oggetti di culto che originano il 61% dei ricavi. La gamma prodotti offerta si articola in diverse tipologie: prevalenza di vendita di arredi liturgici (40% dei ricavi), a cui si affiancano immagini e oggetti di culto in materiale non prezioso (20%) piuttosto che abiti talari e paramenti (10%). Rilevante anche il segmento costituito da sculture e quadri, commercializzati dal 39% degli appartenenti al cluster (15% dei ricavi).

Le aziende del cluster sono dotate di una struttura di vendita di piccola dimensione con spazi destinati all'attività di vendita di 48 mq ed un magazzino, nei casi in cui è presente (46% dei soggetti), pari a 33 mq.

Il modello è formato prevalentemente da ditte individuali (59% dei soggetti) che, nella maggior parte dei casi, dispongono di 1 o 2 addetti.

I punti vendita si distinguono per il mercato di riferimento che oltre ad essere composto dai privati, che da soli definiscono il 65% dei ricavi, è formato dagli enti ecclesiastici e istituti religiosi (27% dei ricavi), un segmento questo di nicchia, che delinea una tipologia di offerta tendente a livelli qualitativi mediamente alti. La dislocazione dei punti vendita nella vicinanza di luoghi di culto (32% dei soggetti) sottolinea come in questo cluster la clientela sia individuata anche dai flussi turistici.

I canali presso cui sono effettuati gli approvvigionamenti sono quelli più usuali: grossisti (52% degli acquisti) e produttori (42%).

CLUSTER 6 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 623

Questo cluster è costituito in prevalenza da ditte individuali (60% dei soggetti); nella maggior parte dei casi sono presenti 2 addetti.

Gli spazi dei locali destinati all'attività di vendita confermano le più grandi dimensioni della struttura (68 mq), il magazzino ha una superficie pari a 23 mq.

L'offerta è diversificata e si rivolge ad un tipo di clientela costituita quasi esclusivamente dai privati (90% dei ricavi).

Il canale di approvvigionamento più comune è rappresentato dai grossisti che impegna mediamente il 52% della spesa, rilevante è l'acquisto diretto da produttori (nel 49% dei casi il 54% degli acquisti) piuttosto che da privati (nel 24% dei casi il 52%).

CLUSTER 7 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI OGGETTI ARTISTICI

NUMEROSITÀ: 421

Ciò che caratterizza il cluster è la vendita prevalente di oggetti d'arte non di antiquariato che originano l'80% dei ricavi.

Le aziende del cluster sono dotate di una struttura di vendita con spazi destinati all'attività pari a 50 mq ed un magazzino, nei casi in cui è presente (42% dei soggetti), pari a 28 mq.

Il modello è formato prevalentemente da ditte individuali (69%) che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente.

La gamma prodotti offerta si articola in diverse tipologie: sculture e quadri (nel 38% dei casi il 18% dei ricavi), gadget e oggetti ricordo (nel 25% il 47% dei ricavi) e mobili e arredi di antiquariato (17% dei ricavi).

Il mercato di riferimento è composto soprattutto dai privati, che da soli definiscono mediamente l'86% dei ricavi.

I canali presso cui sono effettuati gli approvvigionamenti sono quelli più usuali: grossisti (42% degli acquisti), produttori (nel 35% dei casi il 61% degli acquisti) e privati (nel 49% dei casi il 57%).

CLUSTER 8 - GALLERIE D'ARTE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 195

Il modello organizzativo prevalente adottato dalle imprese appartenenti al cluster fa riferimento alle gallerie d'arte, caratterizzate da dimensioni elevate e da una tipologia di attività che comprende prevalentemente la vendita di oggetti d'arte non di antiquariato (72% dei ricavi). La gamma prodotti offerta si distingue per la prevalenza di vendita di quadri e sculture da cui deriva il 76% dei ricavi. All'offerta tradizionale si unisce anche il servizio di consegna a domicilio effettuato dal 45% degli appartenenti al cluster.

Si tratta di imprese, in prevalenza società (69%), che occupano mediamente 2 addetti, di cui un dipendente.

La struttura dell'attività si sviluppa su superfici di ampiezza rilevante (138 mq), sono presenti, inoltre, magazzini (56 mq) e uffici (24 mq).

Le gallerie d'arte del cluster si rivolgono ad un'area d'affari dai connotati ampi soddisfacendo prevalentemente le esigenze sia della clientela privata (72% dei ricavi) che delle società (24%).

Si rileva che il 12% dei soggetti appartenenti a questo gruppo mostra una particolare modalità di vendita rappresentata dalle elevate provvigioni per la vendita di oggetti di terzi (circa 24.000 euro).

Si evidenzia, inoltre, la presenza di alcune spese peculiari quali i costi di assicurazione della merce sostenuti dal 28% dei soggetti (pari a oltre 4.300 euro) e le spese di pubblicità, rilevate nella maggioranza del gruppo, queste ultime superiori alla media del settore (circa 8.000 euro).

Diversificati appaiono i canali di approvvigionamento, coerentemente con l'elevata differenziazione dei beni commercializzati, che evidenziano acquisti da privati (37% degli acquisti), direttamente da produttori (33%) e tramite asta (nel 21% dei casi il 23% degli acquisti).

CLUSTER 9 - COMMERCIO AL DETTAGLIO CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 1.485

Questo cluster è costituito in prevalenza da ditte individuali (80% dei soggetti) che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente.

Gli spazi dei locali destinati all'attività di vendita mostrano quanto siano ridotte le dimensioni della struttura (31 mq).

La tipologia di offerta è alquanto diversificata a differenza degli altri cluster che risultano piuttosto specializzati. La clientela è costituita quasi esclusivamente dai privati (94% dei ricavi).

Il canale di approvvigionamento più comune è rappresentato dai grossisti da cui deriva il 65% della spesa complessiva, rilevante è anche l'acquisto diretto da produttori (nel 32% dei casi il 52% degli acquisti) e da privati (nel 20% dei casi il 63%).

CLUSTER 10 - GALLERIE D'ARTE DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 381

Le gallerie d'arte di questo cluster si distinguono da quelle precedentemente evidenziate per le dimensioni relativamente ridotte e per una forte specializzazione della gamma prodotti formata principalmente da quadri e sculture.

Si tratta di imprese, in prevalenza ditte individuali (57% dei soggetti), che nella maggior parte dei casi non dispongono di personale dipendente.

La struttura dei punti vendita presenta una dimensione pari a 54 mq, il magazzino lì dove presente (44% dei soggetti) ha un'estensione di 18 mq.

La forte specializzazione di prodotto è evidenziata dalla quota dei ricavi provenienti dalla vendita di quadri e sculture pari al 96%, la segmentazione della clientela si presenta a favore dei privati verso cui è destinato il 78% delle vendite.

I canali di approvvigionamento vedono una tendenza all'acquisto da privati che assorbe il 44% della spesa, tale scelta spiega come le collezioni d'arte appartenenti a privati rappresentino un canale preferenziale d'acquisto, che attesta la fascia qualitativa dell'offerta verso un livello medio alto. Segue poi l'approvvigionamento direttamente dal produttore (28% degli acquisti) e nel 39% dei casi da commercianti all'ingrosso (51% degli acquisti).

CLUSTER 11 – COMMERCIO AL DETTAGLIO CON VENDITA PREVALENTE DI GIOIELLI

NUMEROSITÀ: 103

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la tipologia di prodotti venduti costituita in prevalenza da gioielli (76% dei ricavi).

Le aziende del cluster sono per il 61% ditte individuali e per la restante parte società ed occupano 1 o 2 addetti.

Gli spazi dedicati all'attività sono rappresentati da 37 mq di vendita ed esposizione e 21 mq di magazzino per il 42% dei soggetti.

Oltre al tradizionale canale di approvvigionamento rappresentato dai grossisti (56% degli acquisti) questi operatori si rivolgono anche agli importatori (il 30% degli acquisti nel 20% dei casi). Altre vie di approvvigionamento sono costituite dai privati (il 51% degli acquisti per il 29% dei soggetti) e dai produttori (il 56% degli acquisti per il 36% dei soggetti).

La clientela è costituita quasi esclusivamente da privati (97% dei ricavi).

CLUSTER 12 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI PICCOLA DIMENSIONE SPECIALIZZATO NELLA VENDITA DI MOBILI E ARREDI D'ANTIQUARIATO

NUMEROSITÀ: 460

Questo gruppo, evidenzia un profilo dell'attività di piccola dimensione orientata principalmente alla vendita di beni d'antiquariato (89% dei ricavi) ed in misura minore di opere d'arte. Si tratta di un commercio la cui gamma di prodotti offerti si concentra sul segmento dei mobili e arredi d'antiquariato che determina l'84% dei ricavi, mentre la commercializzazione di opere d'arte, quali sculture e quadri, origina nel 49% dei casi il 16% dei ricavi.

Le imprese appartenenti a questo gruppo sono in prevalenza ditte individuali (70%) che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente.

La dimensione degli spazi destinati all'attività di vendita è relativamente contenuta (46 mq), inoltre solo nel 31% dei casi sono presenti 23 mq di locali adibiti a magazzino.

L'approvvigionamento presso i privati si rivela il canale di maggior peso impegnando il 53% della spesa totale, questa modalità di acquisto riguarda principalmente i beni di antiquariato. Il canale dei grossisti assorbe il 37% della spesa, mentre l'acquisto tramite aste si rivela un canale al quale si rivolge il 18% dei soggetti (31% della spesa).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali..

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto /giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 18° ventile, per il cluster 1;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 6, 8, 11, 12;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 5, 7, 9, 10.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 9;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 1.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° ventile, per il cluster 1;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 9.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali)/ 2.
[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 9.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM32U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del Venduto	1,3872	1,3887	1,5749	1,5588	1,4652	1,4139
Costo del venduto - quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	0,4632	0,3472	-	0,3285	0,4834
Costo del venduto - quota fino a 24.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 27.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 35.000 euro	0,5989	-	-	0,3776	-	-
Costo del venduto - quota fino a 37.000 euro	-	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6332	1,3600	1,4044	1,2448	0,8412	1,5578
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8241	0,7840	0,9008	0,5673	0,8412	0,8586
Valore dei beni strumentali	0,3952	0,1812	0,1532	0,1905	0,3084	0,1664
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	3.696,2872	6.004,4287	-	-	8.877,0420
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	3.696,2872	6.004,4287	-	-	8.877,0420

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM32U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM32U**

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del Venduto	1,3098	1,4234	1,6289	1,4233	1,3486	1,3848
Costo del venduto - quota fino a 10.000 euro	-	-	0,3507	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	-	-	0,8718	-	-
Costo del venduto - quota fino a 24.000 euro	0,6840	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 27.000 euro	-	-	-	-	-	0,5915
Costo del venduto - quota fino a 35.000 euro	-	0,7473	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 37.000 euro	-	-	-	-	0,6535	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3083	1,4012	1,1456	0,9643	0,7537	0,8617
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1804	1,1391	0,6555	1,5132	0,7537	0,7637
Valore dei beni strumentali	0,1151	0,1579	0,1204	0,2275	0,1936	0,1323
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	5.327,7044	-	7.031,2064	-	-	7.004,4775
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	5.327,7044	-	7.031,2064	-	-	7.004,4775

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM32U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0646	-	0,0387	-	-	0,0736
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0646	-	0,0387	-	-	0,0736

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 9.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Galleria d'arte

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia clientela: Istituti religiosi, parrocchie, etc.
- Tipologia di attività: Vendita di oggetti di antiquariato
- Tipologia di attività: Vendita di oggetti d'arte non di antiquariato
- Tipologia di attività: Realizzazione artigianale di oggetti
- Prodotti venduti: Arredi liturgici ed elementi decorativi (calici, ostensori, intarsi in legno, bronzo, ferro ed altri materiali per addobbo, lavorazioni artigianali in ceramica ed altri materiali, ecc.)
- Prodotti venduti: Abiti talari e paramenti sacri
- Prodotti venduti: Immagini ed oggetti di culto (santini, stampe religiose, icone, statuine, presepi, crocifissi, ecc.) in altro materiale
- Prodotti venduti: Gadget e oggetti ricordo
- Prodotti venduti: Sculture/quadri
- Prodotti venduti: Gioielli
- Prodotti venduti: Mobili e arredi di antiquariato
- Servizi offerti: Servizio di personalizzazione oggetti (arredi su misura, sartoria, allestimenti, incisioni, etc.)

ALLEGATO 10

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM36U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM36U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.47.3 – Commercio all'ingrosso di libri, riviste e giornali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 572.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 28 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 544.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di vendita, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di libri, riviste e giornali in 4 gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la dimensione.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di distinguere i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di editoria scolastica e parascolastica (cluster 1) da quelli che trattano editoria di vario genere (cluster 4) o che presentano un ampio assortimento di prodotti. La tipologia di vendita ha consentito di separare i commercianti all'ingrosso che effettuano in misura rilevante la vendita al dettaglio (cluster 3).

Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile individuare le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI EDITORIA SCOLASTICA E PARASCOLASTICA

NUMEROSITÀ: 182

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di editoria scolastica (78% dei ricavi) e in misura minore di editoria parascolastica (13%).

Le modalità di vendita prevalenti sono l'ingrosso con vendita interna, al banco (79% dei ricavi nel 54% dei casi) e a libero servizio - cash & carry (61% nel 10%), e l'ingrosso con vendita sul territorio (78% nel 49%).

La clientela è composta in massima parte da librerie (52% dei ricavi) e scuole (19%).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (54% dei casi) e società di persone (31%) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (111 mq) dotati di 65 metri lineari di scaffalature; nel 60% dei casi sono presenti uffici di piccole dimensioni.

Gli acquisti avvengono in misura preponderante direttamente da case editrici italiane (85% degli acquisti).

Coerentemente con le dimensioni e la specializzazione merceologica, il numero delle case editrici fornitrici e quello dei titoli trattati sono inferiori alla media del settore.

CLUSTER 2 – GROSSISTI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 109

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa di dimensioni nettamente superiori alla media del settore. Si tratta quasi esclusivamente di società (57% di capitali e 31% di persone) con 7 – 8 addetti, di cui 5 dipendenti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (574 mq) con 411 metri lineari di scaffalature, uffici (82 mq) e, nel 56% dei casi, locali per la vendita e l'esposizione della merce (157 mq).

L'assortimento si compone prevalentemente di editoria varia (39% dei ricavi) ed editoria scolastica (37%); il 60% dei soggetti realizza inoltre il 10% dei ricavi dalla vendita di editoria parascolastica.

La clientela è composta in massima parte da librerie (65% dei ricavi), seguono le cartolerie (22% dei ricavi per il 53% dei soggetti).

Le modalità di vendita prevalenti sono l'ingrosso con vendita interna, al banco (62% dei ricavi nel 67% dei casi) e a libero servizio - cash & carry (55% nel 12%), e l'ingrosso con vendita sul territorio (64% nel 62%).

Gli approvvigionamenti sono realizzati prevalentemente presso case editrici italiane (80% degli acquisti).

Coerentemente con le dimensioni delle imprese appartenenti al cluster, il numero delle case editrici fornitrici, quello dei titoli e dei nuovi ingressi trattati durante l'anno sono nettamente superiori alla media del settore.

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 35

Le imprese del cluster si caratterizzano per la modalità di vendita rappresentata dal dettaglio per una percentuale rilevante dei ricavi. La vendita all'ingrosso viene condotta prevalentemente al banco (52% dei ricavi nel 43% dei casi).

Gli spazi per lo svolgimento dell'attività comprendono un magazzino/deposito (91 mq), locali adibiti alla vendita al dettaglio e alla esposizione interna della merce (59 mq) e uffici di piccole dimensioni.

L'assortimento dei prodotti trattati comprende in misura prevalente l'editoria scolastica (32% dei ricavi) e l'editoria varia (22%); un terzo circa dei soggetti tratta anche editoria parascolastica (18% dei ricavi) e/o prodotti di cartoleria (15%).

Le imprese del cluster, soprattutto società (37% di persone e 32% di capitali), occupano 3 – 4 addetti, di cui 1 - 2 dipendenti.

Gli acquisti avvengono in massima parte presso case editrici italiane (57% degli acquisti); la metà circa dei soggetti effettua il 43% degli approvvigionamenti presso distributori indipendenti. Il numero delle case editrici fornitrici è superiore alla media del settore.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CHE TRATTANO EDITORIA DI VARIO GENERE

NUMEROSITÀ: 214

I soggetti del presente cluster trattano prevalentemente editoria varia (50% dei ricavi) e in misura minore editoria in lingua straniera (48% dei ricavi per il 24% dei soggetti), editoria remainder (48% per il 14%) e altri prodotti (58% per il 40%).

La tipologia di attività prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (69% dei ricavi); il 17% dei grossisti effettua la vendita al banco (65% dei ricavi) e il 9% quella a libero servizio – cash & carry (73% dei ricavi).

La clientela è variegata ed è composta soprattutto da librerie (49% dei ricavi per il 51% dei soggetti), edicole (48% per il 28%) e altri (55% per il 61%).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (45% dei casi) che società (di persone 27% e di capitali 28%) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (69 mq) con 55 metri lineari di scaffalature nel 58% dei casi; nel 61% dei casi si rileva la presenza di uffici di piccole dimensioni.

Gli acquisti avvengono in misura preponderante direttamente da case editrici italiane (56% degli acquisti); un terzo circa dei soggetti realizza il 51% degli approvvigionamenti presso distributori indipendenti, mentre il 19% si rifornisce in massima parte presso case editrici straniere (52% degli acquisti).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***rotazione del magazzino*** = costo del venduto/giacenza media del magazzino[6];
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi – spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa) * 100 / ricavi.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali) / 2.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 10.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 10.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM36U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,0685	1,0632	1,1390	1,0707
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2632	1,1623	0,4488	2,2145
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9684	1,2478	1,1307	1,1476
Valore dei beni strumentali	0,2439	0,2545	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	11.704,3451	-	12.913,3635	12.627,7138
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	11.704,3451	-	12.913,3635	12.627,7138
Costo del venduto "Quota fino a 40 mila euro"	-	-	-	0,3337
Costo del venduto "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	0,1672	-
Costo del venduto "Quota fino a 200 mila euro"	0,0668	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 10.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali per la vendita e l'esposizione della merce (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio con apposita licenza
- Prodotti merceologici venduti: Editoria scolastica – Percentuale sui ricavi
- Prodotti merceologici venduti: Editoria parascolastica – Percentuale sui ricavi

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Scaffalature (per l'ingrosso) (Metri lineari).

ALLEGATO 11

INTEGRAZIONE ALLA

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM04U

APPROVATA CON DECRETO MINISTERIALE DEL 17 MARZO 2005

Il presente documento costituisce parte integrante della nota tecnica e metodologica già approvata con Decreto Ministeriale del 17 marzo 2005, relativa allo studio di settore TM04U – Farmacie – in vigore, nella versione evoluta, dall'anno d'imposta 2004.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

CORRETTIVO RELATIVO AL TERMINE DELL'APPLICAZIONE DELLO SCONTO DEL 4,12% (D.L. 156/2004, convertito nella L. 202/2004)

In considerazione del termine, a far data dal 31 ottobre 2005, degli effetti dell'ulteriore sconto del 4,12% sul prezzo al pubblico dei farmaci di fascia A (D.L. 156/2004, convertito dalla legge 202/2004), si è ritenuto opportuno introdurre, nell'ambito del modello di stima dei ricavi, un meccanismo di adeguamento per tenere conto dell'aumento dei ricavi avuti dalla farmacia per la vendita di farmaci disponibili in magazzino alla data predetta.

I ricavi stimati dallo studio di settore TM04U vengono aumentati di un importo pari alla consistenza del magazzino al 31 ottobre 2005 di farmaci di fascia A[1], moltiplicata per il ricarico relativo a tali farmaci (1,364256) e per il valore 0,0412/(1-0,0412).

Il correttivo si applica con riferimento al periodo d'imposta 2005.

CORRETTIVO RELATIVO ALLO SCONTO FINO AL 20% SUL PREZZO MASSIMO STABILITO DALL'AZIENDA TITOLARE SUI FARMACI SENZA OBBLIGO DI PRESCRIZIONE MEDICA (SOP) ED I FARMACI DA AUTOMEDICAZIONE (D.L. 27 maggio 2005 N. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149)

Per tenere conto della riduzione dei ricavi subita dalla farmacia per la vendita di prodotti di fascia C in seguito all'introduzione dello sconto, si è ritenuto opportuno ridurre i ricavi teorici ed i ricavi minimi di un importo pari all'ammontare complessivo dello sconto effettuato[2].

---

[1] Per l'applicazione del correttivo in esame viene richiesta, nel modello TM04U, la consistenza del magazzino al 31/10/2005 di farmaci di fascia A (nel caso in cui si abbia difficoltà a fornire tale dato, viene richiesta la consistenza ad inizio e a fine anno e calcolata la giacenza media).

[2] Per l'applicazione del correttivo in esame vengono richiesti, nel quadro X del modello TM04U:

- la data a decorrere dalla quale la farmacia ha iniziato ad applicare lo sconto ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149;
- l'ammontare complessivo dei ricavi derivanti dalla vendita di medicinali senza ricetta (SOP e automedicazione/OTC), sui quali è stato praticato lo sconto ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149, indicati al netto dello sconto effettuato ai sensi della citata normativa;
- l'ammontare complessivo dello sconto effettuato ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149.

Al fine della riduzione dei ricavi teorici e dei ricavi minimi, tali variabili sono vincolate ai seguenti controlli:

- la data a decorrere dalla quale la farmacia ha iniziato ad applicare lo sconto ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149 non deve essere inferiore al 31/05/2005, data di entrata in vigore della normativa;
- l'ammontare complessivo dei ricavi derivanti dalla vendita di medicinali senza ricetta (SOP e automedicazione/OTC), sui quali è stato praticato lo sconto ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149, indicati al netto dello sconto effettuato ai sensi della citata normativa deve essere inferiore od uguale al valore definito al punto c) delle seguenti procedure di calcolo:
    a. si determini la somma dell'ammontare dei ricavi da vendita di medicinali senza ricetta (SOP e automedicazione/OTC) (non superiori al 20% dei ricavi totali) e dell'ammontare complessivo dello sconto effettuato ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149;
    b. la somma ottenuta al punto precedente deve essere ragguagliata al periodo effettivo di applicazione dello sconto.
    c. al valore ottenuto al punto precedente deve essere sottratto l'ammontare complessivo dello sconto effettuato ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149.
- l'ammontare complessivo dello sconto effettuato ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149 deve essere inferiore od uguale al valore definito dalla seguente procedura di calcolo:
  [(ammontare complessivo dei ricavi derivanti dalla vendita di medicinali senza ricetta (SOP e automedicazione/OTC), sui quali è stato praticato lo sconto ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149, indicati al netto dello sconto effettuato ai sensi della citata normativa)/(1-0,2)] - (ammontare complessivo dei ricavi derivanti dalla vendita di medicinali senza ricetta (SOP e automedicazione/OTC), sui quali è stato praticato lo sconto ai sensi del D.L. 27 maggio 2005, n. 87, convertito nella L. 26 luglio 2005, n. 149, indicati al netto dello sconto effettuato ai sensi della citata normativa).

Tale correttivo, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, si applica con riferimento al periodo d'imposta 2005.

06A04181

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di quattro studi di settore in evoluzione relativi ad attività professionali.

IL MINISTRO
DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, il quale prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, come modificato dall'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore nel settore delle attività professionali;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 24 marzo 2005, concernente l'approvazione di un nuovo studio di settore e delle evoluzioni di studi di settore relativi ad attività professionali;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 22 febbraio 2006;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività professionali:

a) Studio di settore TK06U (che sostituisce lo studio di settore SK06U) - Servizi forniti da revisori contabili, periti, consulenti ed altri soggetti che svolgono attività in materia di amministrazione, contabilità e tributi, codice attività 74.12.C;

b) Studio di settore TK10U (che sostituisce lo studio di settore SK10U) - Studi medici generici con-

venzionati o meno con il Servizio Sanitario Nazionale, codice attività 85.12.1; Studi di radiologia e radioterapia, codice attività 85.12.3; Prestazioni sanitarie svolte da chirurghi, codice attività 85.12.A; Altri studi medici e poliambulatori specialistici, codice attività 85.12.B;

c) Studio di settore TK19U (che sostituisce lo studio di settore SK19U) - Attività professionali paramediche indipendenti, codice attività 85.14.2;

d) Studio di settore TK22U (che sostituisce lo studio di settore SK22U) - Servizi veterinari, codice attività 85.20.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei compensi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TK06U;

– 2, per lo studio di settore TK10U;

– 3, per lo studio di settore TK19U;

– 4, per lo studio di settore TK22U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti esercenti arti e professioni ovvero esercenti attività d'impresa, che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1. Gli studi di settore si applicano altresì ai contribuenti esercenti attività d'impresa che svolgono in maniera secondaria le predette attività per le quali abbiano tenuto annotazione separata. In caso di esercizio di più attività professionali, ovvero di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta l'annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva, nel periodo d'imposta, la maggiore entità, rispettivamente, dei compensi o dei ricavi.

Art. 2.

Applicazione monitorata degli studi di settore

1. Gli studi approvati con il presente decreto, applicabili per il solo periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2005, sono oggetto di monitoraggio da parte dell'Agenzia delle Entrate, anche avvalendosi della Commissione degli esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge 8 maggio 1998, n. 146, e sono utilizzabili esclusivamente per la selezione delle posizioni soggettive da sottoporre a controllo con le ordinarie metodologie.

2. I contribuenti che per il periodo d'imposta 2005 dichiarano compensi di cui all'art. 54, comma 1, ovvero ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c), d), e)*, ed *f)* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare non inferiore a quello risultante dall'applicazione dei predetti studi di settore non sono assoggettabili ad accertamento ai sensi dell'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, sulla base dei maggiori compensi o ricavi determinati a seguito della applicazione degli studi che, al termine della fase di monitoraggio, saranno oggetto di definitiva approvazione entro il 31 marzo 2007.

3. Gli studi del presente decreto verranno approvati con carattere definitivo sulla base del monitoraggio effettuato utilizzando i dati comunicati con i modelli per l'applicazione degli studi di settore relativi al periodo d'imposta 2005 e le informazioni derivanti dall'attività di controllo effettuata dall'Amministrazione finanziaria, sentito il parere della Commissione degli esperti di cui al comma 1. Lo studio definitivo, fatto salvo quanto previsto al comma 2, avrà valenza ai fini dell'accertamento con riferimento anche per i periodi d'imposta
precedenti.

Art. 3.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'art. 54, comma 1, ovvero ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c), d)*, ed *e)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569.

Art. 4.

Variabili delle attività professionali o delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore, approvati con il

presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SK10U per lo studio TK10U, SK19U per lo studio TK19U e SK22U per lo studio TK22U, costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2004 e approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TK06U approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel modello SK06U costituente parte integrante delle dichiarazioni Unico 2004 e approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, nonché sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

Art. 5.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'art. 54, comma 1, ovvero i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)* del comma 1 del citato art. 85.

2. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 4 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 4 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni.

Art. 6.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 7.

Proroga dell'applicazione monitorata degli studi di settore

1. Gli studi di settore SK29U, TK01U, TK03U, TK04U, TK05U, TK08U, TK16U, TK18U, TK20U e TK21U, approvati con il decreto del 24 marzo 2005, sono oggetto di monitoraggio da parte dell'Agenzia delle Entrate anche per il periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2005. Gli stessi studi saranno oggetto di definitiva approvazione entro il 31 marzo 2007.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: Tremonti

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK06U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SK06U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 74.12.C – Servizi forniti da revisori contabili, periti, consulenti ed altri soggetti che svolgono attività in materia amministrazione, contabilità e tributi.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESK06 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 12.987.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 10.239.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.255 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G del modello (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività, alle aree specialistiche, alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 8.984.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili (con la sola eccezione, nel caso di lavoro autonomo, delle variabili "Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa" e "Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica"). Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle modalità di espletamento dell'attività, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciotto gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi, ha portato all'individuazione di 18 gruppi omogenei, differenziati in funzione di tre elementi principali:

Le modalità di espletamento dell' attività, che hanno consentito di differenziare i professionisti sulla base della specializzazione nelle prestazioni erogate. In particolare sono stati individuati clusters distinti sulla base dell'offerta di:

- Servizi contabili, consulenza fiscale e societaria (clusters 1, 6, 7, 17);
- Collegi sindacali (cluster 3);
- Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali (clusters 4, 12);
- Servizi contabili, redazione bilancio e dichiarazioni fiscali (clusters 5, 14);
- Servizi contabili e dichiarazioni fiscali (clusters 10, 14, 16, 18);
- Assistenza e consulenza in materia del lavoro (cluster 8);
- Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria (cluster 9);
- Consulenza contabile, fiscale e societaria e contenzioso tributario (cluster 11);
- Servizi di contabilità, consulenza fiscale, societaria e del lavoro (cluster 15).

Si riscontra, altresì, la presenza di un gruppo di professionisti non specializzati in una particolare prestazione, ma che offrono un'ampia gamma di servizi (cluster 2).

La tipologia di remunerazione (a forfait o meno). Nell'ambito degli studi che offrono servizi di natura contabile e fiscale sono stati individuati professionisti per i quali prevale l'offerta di gruppi di prestazioni erogate congiuntamente per uno stesso cliente e remunerate a forfait (cluster 1, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 14, 15, 17).

La struttura organizzativa (addetti, superfici destinate allo svolgimento dell'attività, dotazione strumentale) che ha permesso di individuare clusters formati da studi più strutturati (cluster 12, 13, 17, 18).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – STUDI CHE FORNISCONO SERVIZI CONTABILI E CONSULENZA FISCALE E SOCIETARIA, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, AD IMPRESE IN CONTABILITÀ SEMPLIFICATA O ORDINARIA

NUMEROSITÀ: 746

I professionisti appartenenti al cluster in esame si occupano in prevalenza di gruppi di prestazioni remunerate a forfait, in particolare di tenuta della contabilità, consulenza fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria. Tale insieme di attività è rivolta tanto ad imprese in contabilità ordinaria (45% dei compensi) tanto in contabilità semplificata (39% dei compensi).

Gli studi che fanno parte di questo cluster operano generalmente senza ricorrere a dipendenti o collaboratori; nel 70% dei casi l'attività viene svolta in uno studio esclusivo.

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (51% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (23%) e altre società di capitali (18%).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa dieci anni.

La dotazione di beni strumentali comprende due computer e due stampanti.

CLUSTER 2 – STUDI CHE OFFRONO UNA GAMMA DI SERVIZI AMPIA

NUMEROSITÀ: 1.305

Il cluster è formato studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in uno studio di piccole dimensioni che, nel 44% dei casi, è in uso promiscuo con l'abitazione.

I professionisti appartenenti al cluster in oggetto offrono una gamma ampia di prestazioni, generalmente afferenti alla tenuta della contabilità e agli adempimenti fiscali. Le prestazioni, spesso remunerate a forfait, sono erogate nei confronti di imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (indicati dal 64% dei professionisti con un'incidenza del 50% sui compensi), altre società di capitali (55% con il 49% dei compensi) e società di persone e associazione tra professionisti (36% dei compensi per il 51% dei soggetti).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa sette anni.

La dotazione dei beni strumentali comprende un computer ed una stampante.

CLUSTER 3 – STUDI INDIVIDUALI SPECIALIZZATI IN COLLEGI SINDACALI

NUMEROSITÀ: 191

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; solo il 45% dei soggetti appartenenti al cluster si avvale di uno studio, di piccole dimensioni, destinato esclusivamente all'esercizio dell'attività.

Per i professionisti che formano il cluster il 79% dei compensi deriva dalla partecipazione a collegi sindacali.

Coerentemente con la natura delle prestazioni erogate, la principale tipologia di clientela è costituita dalle altre società di capitali (76% dei compensi).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa tredici anni.

CLUSTER 4 – STUDI INDIVIDUALI SPECIALIZZATI IN CONSULENZA CONTABILE, BILANCIO E DICHIARAZIONI FISCALI, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT

NUMEROSITÀ: 1.533

Il cluster è formato prevalentemente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in uno studio di piccole dimensioni che, nel 44% dei casi, risulta in uso promiscuo con l'abitazione.

I professionisti appartenenti al cluster in oggetto sono specializzati in consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali (93% dei compensi), remunerati a forfait.

La clientela è formata principalmente da altre società di capitali (58% dei rispondenti e 65% di incidenza sui compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (51% dei compensi per il 56% dei soggetti) e imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (51% dei compensi per la metà dei rispondenti).

Il 72% dei rispondenti ottiene l'86% dei compensi dal cliente principale.

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa sei anni.

CLUSTER 5 – STUDI CHE FORNISCONO, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, SERVIZI CONTABILI, REDAZIONE DI BILANCI E DICHIARAZIONI FISCALI AD IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA

NUMEROSITÀ: 693

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in locali di piccole dimensioni e circa la metà dei soggetti opera all'interno dell'abitazione.

I professionisti appartenenti al cluster offrono gruppi di prestazioni remunerate a forfait: contabilità, bilancio e dichiarazioni fiscali per imprese in contabilità ordinaria (82% dei compensi) e, in misura più contenuta, in contabilità semplificata (11% dei compensi).

La clientela è formata principalmente da altre società di capitali (37% dei compensi), imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (33%) e società di persone e associazioni tra professionisti (24%).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa sette anni.

La dotazione di beni strumentali comprende un computer ed una stampante.

CLUSTER 6 – STUDI CHE FORNISCONO SERVIZI CONTABILI E CONSULENZA FISCALE E SOCIETARIA, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, AD IMPRESE IN CONTABILITÀ SEMPLIFICATA

NUMEROSITÀ: 455

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in un locale di medie dimensioni che, nel 60% dei casi, è destinato esclusivamente all'esercizio dell'attività.

I professionisti appartenenti al cluster sono specializzati in gruppi di prestazioni remunerate a forfait, in particolare di tenuta della contabilità, consulenza fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria per imprese in contabilità semplificata (82% dei compensi).

Coerentemente con la natura delle prestazioni erogate, la clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (64% dei compensi) e società di persone e associazioni tra professionisti (19%).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa otto anni.

La dotazione di beni strumentali comprende due computer ed una stampante.

CLUSTER 7 – STUDI CHE FORNISCONO SERVIZI CONTABILI E CONSULENZA FISCALE E SOCIETARIA, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, AD IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA

NUMEROSITÀ: 565

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in un locale di piccole dimensioni, che nella metà dei casi è in uso promiscuo con l'abitazione.

I professionisti appartenenti al cluster si occupano in prevalenza di prestazioni remunerate a forfait, in particolare di tenuta della contabilità, consulenza fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria per imprese in contabilità ordinaria (89% dei compensi).

La clientela è formata principalmente da altre società di capitali (42% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (29% dei compensi) ed imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (21% dei compensi).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa otto anni.

La dotazione di beni strumentali comprende un computer ed una stampante.

CLUSTER 8 – STUDI CHE FORNISCONO SERVIZI DI ASSISTENZA E CONSULENZA IN MATERIA DEL LAVORO, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT

NUMEROSITÀ: 132

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in un locale di piccole dimensioni che, nel 40% dei casi, risulta esclusivamente destinato all'attività.

I professionisti appartenenti al cluster si occupano in prevalenza di assistenza e consulenza in materia del lavoro (da cui deriva il 90% dei compensi), remunerate a forfait.

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (40% dei compensi), altre società di capitali (29% dei compensi) e società di persone e associazioni tra professionisti (43% dei compensi per il 48% dei soggetti appartenenti al cluster).

Il 65% degli appartenenti al cluster dichiara che l'83% dei compensi proviene dal cliente principale.

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa sei anni.

La dotazione di beni strumentali comprende un computer ed una stampante.

CLUSTER 9 – STUDI INDIVIDUALI CHE FORNISCONO SERVIZI DI CONSULENZA AZIENDALE, ORGANIZZATIVA E FINANZIARIA

NUMEROSITÀ: 370

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; i locali destinati allo svolgimento dell'attività sono di piccole dimensioni e per la metà dei soggetti sono in uso promiscuo con l'abitazione.

Si tratta di professionisti specializzati in consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria (81% dei compensi).

Coerentemente con la natura delle prestazioni erogate, la tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da altre società di capitali (55% dei compensi) e, in misura minore, da società di persone e associazioni tra professionisti (45% dei compensi per il 39% dei soggetti) e da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (34% dei compensi per il 39% dei soggetti).

Il 61% dei rispondenti ottiene l'84% dei compensi dal cliente principale.

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa sette anni.

La dotazione di beni strumentali comprende un computer ed una stampante.

CLUSTER 10 – STUDI CHE FORNISCONO SERVIZI CONTABILI E DICHIARAZIONI FISCALI, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, AD IMPRESE IN CONTABILITÀ SEMPLIFICATA

NUMEROSITÀ: 695

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; l'attività è svolta in un locale di medie dimensioni che, nella gran parte dei casi, è destinato esclusivamente all'esercizio dell'attività.

Il 79% dei compensi deriva dall'offerta di servizi contabili e fiscali ad imprese in contabilità semplificata, e, in misura minore, dagli stessi servizi ad imprese in contabilità ordinaria (13% dei compensi).

Coerentemente con la natura delle prestazioni erogate, la clientela prevalente è formata da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (68% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (15%) e, per una residua parte, da altre società di capitali (18% dei compensi per il 31% dei soggetti) e altre persone fisiche (13% dei compensi per il 39% dei soggetti).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa nove anni.

La dotazione di beni strumentali comprende due computer ed una stampante.

CLUSTER 11 – STUDI INDIVIDUALI CHE FORNISCONO SERVIZI DI CONSULENZA CONTABILE, FISCALE E SOCIETARIA E CONTENZIOSO TRIBUTARIO

NUMEROSITÀ: 252

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori; i locali destinati allo svolgimento dell'attività sono di piccole dimensioni e per il 40% dei soggetti risultano in uso promiscuo con l'abitazione.

Appartengono al cluster professionisti specializzati nell'offerta di servizi di consulenza e pareri in materia contabile, fiscale e societaria (59% dei compensi). Inoltre il 27% dei soggetti dichiara che il 55% dei compensi deriva da attività svolte nell'ambito del contenzioso tributario e dell'assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso: accertamento con adesione, autotutela, ecc.).

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da altre società di capitali (39% dei compensi), imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (23%), società di persone e associazioni tra professionisti (22%) e, in misura minore, da altre persone fisiche (21% dei compensi per il 26% dei soggetti).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa otto anni.

La dotazione di beni strumentali comprende un computer e una stampante.

CLUSTER 12 – STUDI INDIVIDUALI DI MEDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN CONSULENZA CONTABILE, BILANCIO E DICHIARAZIONI FISCALI, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT

NUMEROSITÀ: 133

Il cluster è formato prevalentemente da studi individuali in cui, oltre al titolare, è presente un dipendente; l'attività è svolta in uno studio esclusivo di medie dimensioni (62 mq).

I professionisti che formano il cluster sono specializzati in gruppi di prestazioni, remunerate a forfait, riconducibili all'ambito della consulenza contabile, alla redazione dei bilanci e alle dichiarazioni fiscali (71% dei compensi).

La clientela è formata principalmente da altre società di capitali (44% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (24%), imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (21%) e altre persone fisiche (10% dei compensi per il 41% dei soggetti).

I compensi percepiti per la consulenza fornita a terzi per la gestione contabile dei propri clienti risultano superiori alla media sia in valore assoluto sia come percentuale di compilazione (41.000 Euro per il 12% dei rispondenti).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa tredici anni.

La dotazione di beni strumentali comprende tre computer e due stampanti.

CLUSTER 13 – STUDI PLURISPECIALIZZATI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 116

Gli studi appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la struttura nettamente più grande rispetto a quella degli altri gruppi individuati. Nella maggior parte dei casi si tratta, infatti, di associazioni tra professionisti (con in media 2 associati), all'interno delle quali sono presenti in media 3 dipendenti. Anche la dimensione dei locali, destinati esclusivamente allo svolgimento dell'attività, risulta di gran lunga superiore alla media (135 mq).

I professionisti appartenenti al cluster in oggetto offrono un'ampia gamma di servizi afferenti principalmente all'area delle prestazioni remunerate a forfait: consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali (indicati dal 52% dei rispondenti e con un'incidenza del 29% sui compensi), contabilità e dichiarazioni fiscali alle imprese in contabilità ordinaria o semplificata (rispettivamente il 26% ed il 21% dei compensi per circa la metà dei soggetti), contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria (15% dei compensi per il 34% dei soggetti), contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria e del lavoro (33% dei compensi per il 14% dei soggetti).

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni, altre società di capitali (33% dei compensi per entrambe), società di persone e associazioni tra professionisti (20%).

L'anzianità professionale, per chi opera in forma individuale, degli appartenenti al cluster è di circa venti anni.

Anche la dotazione di beni strumentali, con otto computer e quattro stampanti, risulta superiore alla media, come pure superiore alla media risultano le spese per acquisti e abbonamenti, per manutenzione e riparazione apparecchiature tecniche e quelle per manutenzione e aggiornamento software.

CLUSTER 14 – STUDI DI MEDIE DIMENSIONI CHE FORNISCONO, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, SERVIZI CONTABILI E FISCALI ALLE IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA O SEMPLIFICATA

NUMEROSITÀ: 308

Il cluster è formato prevalentemente da studi individuali in cui è generalmente presente un dipendente; l'attività è svolta in uno studio esclusivo di medie dimensioni (63 mq).

I professionisti che formano il cluster offrono in prevalenza gruppi di prestazioni remunerate a forfait, in particolare tenuta della contabilità, bilancio e dichiarazioni fiscali per imprese in contabilità ordinaria (45% dei compensi) e di tenuta della contabilità e dichiarazioni fiscali per imprese in contabilità semplificata (39%) e, in misura minore, di consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali (14% dei compensi per il 41% dei soggetti).

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (53% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (23%), altre società di capitali (15%) e altre persone fisiche (5%).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa tredici anni.

La dotazione di beni strumentali comprende quattro computer e tre stampanti.

CLUSTER 15 – STUDI CHE FORNISCONO, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, SERVIZI CONTABILI E CONSULENZA FISCALE, SOCIETARIA E DEL LAVORO ALLE IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA O SEMPLIFICATA

NUMEROSITÀ: 169

Il cluster è formato prevalentemente da studi individuali in cui sono mediamente presenti, oltre al titolare, un dipendente o un collaboratore; l'attività è svolta in un locale di piccole dimensioni che in poco più della metà dei casi è destinato esclusivamente all'esercizio dell'attività.

I compensi derivano dall'offerta di servizi, remunerati a forfait, relativi alla tenuta della contabilità, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro rivolte ad imprese in contabilità ordinaria (53% dei compensi) o in contabilità semplificata (28%).

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (38% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (27%) e altre società di capitali (26%).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa dieci anni.

La dotazione di beni strumentali comprende tre computer e due stampanti.

CLUSTER 16 – STUDI INDIVIDUALI CHE FORNISCONO SERVIZI CONTABILI E DICHIARAZIONI FISCALI

NUMEROSITÀ: 940

Il cluster è formato quasi esclusivamente da studi individuali in cui non sono generalmente presenti dipendenti o collaboratori. L'attività è svolta in un locale di piccole dimensioni che in circa la metà dei casi è destinato esclusivamente all'esercizio dell'attività.

Si tratta di studi specializzati nell'offerta di servizi contabili e fiscali con remunerazione non a forfait: contabilità ordinaria (40% dei compensi), contabilità semplificata (25%) e dichiarazioni fiscali.

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (48% dei compensi) e società di persone e associazioni tra professionisti (19%). Tra i clienti figurano anche altre società di capitali (42% dei compensi per il 48% dei soggetti) e altre persone fisiche (20% dei compensi per il 40% dei soggetti).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa otto anni.

La dotazione di beni strumentali comprende due computer e una stampante.

CLUSTER 17 – STUDI DI MEDIE DIMENSIONI CHE FORNISCONO, CON REMUNERAZIONE A FORFAIT, SERVIZI CONTABILI E CONSULENZA FISCALE E SOCIETARIA AD IMPRESE IN CONTABILITÀ ORDINARIA O SEMPLIFICATA

NUMEROSITÀ: 152

Il cluster è formato per il 58% da studi individuali e per la rimanente parte da associazioni tra professionisti. L'attività è svolta col ricorso generalmente a due dipendenti; lo studio, in uso esclusivo, risulta di grandi dimensioni (95 mq).

I professionisti appartenenti al cluster si occupano in prevalenza dell'offerta di gruppi di prestazioni remunerate a forfait, in particolare di tenuta della contabilità, consulenza fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria per imprese in contabilità ordinaria (42% dei compensi) o in contabilità semplificata (34% dei compensi) e, in misura minore, consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali (8%).

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (46% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (25%), altre società di capitali (19%) e altre persone fisiche (5%).

Il valore dei compensi corrisposti a terzi per la gestione contabile dei propri clienti è superiore alla media (31.000 Euro per il 18% dei rispondenti).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa sedici anni.

La dotazione di beni strumentali comprende sette computer e quattro stampanti.

CLUSTER 18 – STUDI DI MEDIE DIMENSIONI CHE FORNISCONO SERVIZI CONTABILI E DICHIARAZIONI FISCALI

NUMEROSITÀ: 226

Il cluster è formato prevalentemente da studi individuali in cui è generalmente presente un dipendente; l'attività è svolta in uno studio esclusivo di medie dimensioni (68 mq).

Si tratta di studi specializzati in servizi contabili e fiscali con remunerazione non a forfait: dichiarazioni fiscali (30% dei compensi), contabilità ordinaria (28%) e contabilità semplificata (22%).

La clientela è formata principalmente da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (51% dei compensi), società di persone e associazioni tra professionisti (22%), altre società di capitali (13%) e altre persone fisiche (9%).

L'anzianità professionale degli appartenenti al cluster è di circa tredici anni.

La dotazione di beni strumentali comprende quattro computer e tre stampanti.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***Resa oraria*** = compensi dichiarati - spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica /(numero addetti[4]*50*48).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale, è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 17 e 18;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 4, 6, 7, 8, 11 e 16.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della funzione di compenso dell'attività professionale è stata utilizzata la variabile *Ore dedicate all'attività.* Inoltre, si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate alla densità abitativa del comune e al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;

---

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1*"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/48

Numero addetti = (associazioni tra professionisti) Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/48

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile *Ore dedicate all'attività*. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività*.

Inoltre, nel caso di attività svolta in forma individuale, si è tenuto conto anche delle differenze legate all'Età professionale[6] e allo svolgimento di Altre attività a tempo pieno o di Altre attività professionali e/o d'impresa che intervengono come ulteriori valori correttivi da applicare al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività*.

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1 A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 1 B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] Nel caso di professionista che opera in forma individuale, l'età professionale è pari a: Periodo d'imposta – Anno di inizio attività – Numero di anni di interruzione attività

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK06U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,3341	0,2262	0,4974	0,3385	0,5425
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,3341	0,2262	0,4974	0,3385	0,5425
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,3705	0,3504	0,4974	0,2106	0,4197
Consumi	0,3236	0,8812	0,4974	0,2826	0,5577
Altre spese	0,3236	0,4499	0,4974	0,2826	0,2571
Ore dedicate all'attività	2,3284	4,1283	6,4968	3,1849	5,8789
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria" ponderato per il compenso medio per incarico	7.346,3651	5.840,4433	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico persone fisiche" ponderato per il compenso medio per incarico	340,9481	540,6179	-	-	475,9961
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di persone ed equiparate" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati" ponderato per il compenso medio per incarico	-	1.934,4338	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso: accertamento con adesione, autotutela, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	6.798,8602	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e pareri in materia contabile, fiscale e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	16.887,9383	11.400,8172	17.918,6667	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione bilanci" ponderato per il compenso medio per incarico	-	2.583,8743	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria" ponderato per il compenso medio per incarico	40.404,0686	40.732,9616	33.803,2091	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	12.125,6213	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Collegi sindacali" ponderato per il compenso medio per incarico	6.992,9982	7.132,5192	7.268,5460	7.326,2175	5.462,2105

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile in Enti Pubblici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	14.285,8526	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14" ponderato per il compenso medio per incarico	-	25.313,0150	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d'ufficio)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	8.952,1057	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze tecniche di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	-	21.543,1799	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Convegni e corsi di formazione" ponderato per il compenso medio per incarico	-	6.744,6162	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione del personale (paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	5.463,3170	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre prestazioni" ponderato per il compenso medio per incarico	18.284,4293	15.928,0802	13.295,4301	14.408,2092	16.016,0212
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia contabile (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	3.533,5015	3.254,9977	-	3.745,3010	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	14.076,3731	13.272,1261	-	14.763,2616	6.981,0654
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	19.123,8685	18.878,8689	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	10.473,0957	9.599,2561	-	13.708,6554	9.838,0157
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	2.537,9052	1.901,7809	-	-	1.751,8534
Numero di incarichi relativo a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	23.892,8613	22.153,5147	15.259,7590	28.549,2783	18.640,2457
Numero di incarichi relativo a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	15.770,8449	-	14.744,4682	-
Ore dedicate all'attività: età professionale pari a 1 anno	-1,8810	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-0,5458	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Ore dedicate all'attività: altre attività professionali e/o d'impresa	-	-	-	-0,6382	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 50.000 abitanti	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello comunale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-1,3581	-	-	-2,4990
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello comunale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-1,3581	-	-	-2,4990

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,6209	0,5734	0,7042	0,4980	0,2904
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,6209	0,5734	0,7042	0,4980	0,2904
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,6209	0,4539	0,7042	0,4980	0,4051
Consumi	0,6209	0,4055	0,7042	0,4980	0,2564
Altre spese	0,6209	0,4055	0,7042	0,4980	0,2564
Ore dedicate all'attività	6,3459	5,8964	5,1353	5,0177	4,4056
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	4.103,4596	-	6.496,9240	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico persone fisiche" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	528,2654
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di persone ed equiparate" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso: accertamento con adesione, autotutela, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e pareri in materia contabile, fiscale e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	14.201,7959	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione bilanci" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	33.561,3650	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Collegi sindacali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	6.242,7956	-	5.980,1228	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile in Enti Pubblici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d'ufficio)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze tecniche di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Convegni e corsi di formazione" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione del personale (paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre prestazioni" ponderato per il compenso medio per incarico	14.142,2390	8.448,7201	-	18.221,6220	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia contabile (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	3.033,2947	-	-	-	2.820,3816
Numero di incarichi relativo a "Consulenza ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	4.074,4272	13.136,3094	-	-	10.257,3460
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	6.481,3386	6.872,5231	-	-	10.956,5174
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	2.046,4957	-	2.246,6888
Numero di incarichi relativo a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	18.669,4518	-	29.770,9726	4.764,7509
Numero di incarichi relativo a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	17.783,6393	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale pari a 1 anno	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Ore dedicate all'attività: altre attività professionali e/o d'impresa	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 50.000 abitanti	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello comunale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-3,2444	-2,3471	-	-	-2,4558
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello comunale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-3,2444	-2,3471	-	-	-2,4558

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK06U

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,4653	0,5637	1,4512	0,1653	0,7921
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,4653	0,5637	1,4512	0,1653	0,7921
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,4653	0,5637	1,3265	0,1177	0,7921
Consumi	0,4653	0,5637	2,1256	0,2196	0,7921
Altre spese	0,4653	0,5637	2,1256	0,2196	0,7921
Ore dedicate all'attività	8,8952	6,1477	24,3391	-	10,0773
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria" ponderato per il compenso medio per incarico	4.344,8556	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico persone fisiche" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	544,9378	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di persone ed equiparate" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso: accertamento con adesione, autotutela, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	5.043,3254	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e pareri in materia contabile, fiscale e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	11.383,7432	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione bilanci" ponderato per il compenso medio per incarico	3.651,2965	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Collegi sindacali" ponderato per il compenso medio per incarico	7.820,9476	6.618,4929	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile in Enti Pubblici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d'ufficio)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze tecniche di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Convegni e corsi di formazione" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione del personale (paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre prestazioni" ponderato per il compenso medio per incarico	5.244,1206	15.693,5729	-	20.395,0463	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia contabile (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	4.411,0102	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	16.944,3048	-	17.351,9383	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	1.625,4434
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	15.176,9973	-	-	10.448,8491
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	10.911,6736	-	12.639,5168	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	2.954,6148	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	25.601,2248	10.034,0409	29.960,0144	-
Numero di incarichi relativo a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	22.511,9031	-
Ore dedicate all'attività: età professionale pari a 1 anno	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Ore dedicate all'attività: altre attività professionali e/o d'impresa	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 50.000 abitanti	-	-	-11,4934	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello comunale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello comunale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,5472	0,3640	0,3937
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,5472	0,3640	0,3937
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,6362	0,3493	0,4953
Consumi	0,4485	0,6796	0,4845
Altre spese	0,4485	0,6796	0,4845
Ore dedicate all'attività	6,1333	5,7402	3,5528
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria" ponderato per il compenso medio per incarico	5.615,6467	-	6.053,9570
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata" ponderato per il compenso medio per incarico	1.014,8218	-	1.634,4825
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico persone fisiche" ponderato per il compenso medio per incarico	423,4259	-	364,2414
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di persone ed equiparate" ponderato per il compenso medio per incarico	1.102,3198	-	1.311,2004
Numero di incarichi relativo a "Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati" ponderato per il compenso medio per incarico	1.863,5616	-	1.947,1357
Numero di incarichi relativo a "Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il per il compenso medio per incarico	595,0198	-	-
Numero di incarichi relativo a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	509,7782
Numero di incarichi relativo a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso: accertamento con adesione, autotutela, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e pareri in materia contabile, fiscale e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	16.138,0005
Numero di incarichi relativo a "Redazione bilanci" ponderato per il compenso medio per incarico	3.038,7978	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria" ponderato per il compenso medio per incarico		-	36.637,9450
Numero di incarichi relativo a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Collegi sindacali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile in Enti Pubblici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d'ufficio)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze tecniche di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Convegni e corsi di formazione" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione del personale (paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	5.575,4766	-	5.849,3780
Numero di incarichi relativo a "Altre prestazioni" ponderato per il compenso medio per incarico	7.902,7234	-	15.368,6188
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia contabile (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	3.683,8555	2.945,0569
Numero di incarichi relativo a "Consulenza ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico	-	13.029,4907	17.275,0729
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	4.382,8959	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico	-	18.188,6685	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico	-	23.480,9160	-
Numero di incarichi relativo a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale pari a 1 anno	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-2,2716	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**
Ore dedicate all'attività: altre attività professionali e/o d'impresa	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 50.000 abitanti	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK06U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello comunale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-2,6483	-	-
Correttivo da applicare a Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello comunale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-2,6483	-	-

NOTE AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità ordinaria" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità ordinaria" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità ordinaria";635);8.200)/ 8.200.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità semplificata" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità semplificata" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità semplificata";275);2.200)/2.200.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Mod. Unico persone fisiche" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Mod. Unico persone fisiche" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Mod. Unico persone fisiche";45);550)/550.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Mod. Unico società di persone ed equiparate" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Mod. Unico società di persone ed equiparate" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Mod. Unico società di persone ed equiparate";145);1.400)/1.400.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Mod. Unico società di capitali, enti non commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati"; 165);1.950)/1.950.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata)";40);660)/660.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata)";30);550)/550.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso:accertamento con adesione, autotutela,ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso:accertamento con adesione, autotutela,ecc.)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso:accertamento con adesione, autotutela,ecc.)";230);6.900)/6.900.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Consulenza e pareri in materia contabile, fiscale e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenza e pareri in materia contabile, fiscale e societaria" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenza e pareri in materia contabile, fiscale e societaria";290);18.000)/18.000.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Redazione bilanci" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Redazione bilanci" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Redazione bilanci"; 190);3.700)/3.700.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria"; 670);41.000)/41.000.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenza per operazioni straordinarie (fusioni, trasformazioni, scissioni, conferimenti, cessioni, ecc.)"; 420);18.000)/18.000.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Collegi sindacali" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Collegi sindacali" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Collegi sindacali"; 1.200);8.100)/8.100.

La variabile "Numero incarichi relativo a "Revisione contabile in Enti Pubblici" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Revisione contabile in Enti Pubblici" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Revisione contabile in Enti Pubblici"; 1.300);16.200)/16.200.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Revisione contabile diversa da quella di cui al rigo D14"; 660);29.600)/29.600.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d’ufficio)" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d’ufficio)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Incarichi giudiziali (procedure concorsuali e consulenze tecniche d’ufficio)"; 730);11.500)/11.500.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Consulenze tecniche di parte" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenze tecniche di parte" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenze tecniche di parte"; 1.130);26.700)/26.700.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Convegni e corsi di formazione" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Convegni e corsi di formazione" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Convegni e corsi di formazione"; 700);9.200)/9.200.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Amministrazione del personale (paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Amministrazione del personale (paghe e stipendi)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Amministrazione del personale (paghe e stipendi)"; 280);7.450)/7.450.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Altre prestazioni" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Altre prestazioni " * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Altre prestazioni "; 145);20.400)/20.400.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria"; 385);4.800)/4.800.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria"; 860);17.400)/17.400.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro"; 410);5.000)/5.000.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilià ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilià ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilià ordinaria, consulenza in materia fiscali (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro"; 725);20.000)/20.000.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali"; 795);14.100)/14.100.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali"; 340);3.100)/3.100.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali"; 495);33.000)/33.000.

La variabile “Numero incarichi relativo a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)" * peso di ponderazione

dove: peso di ponderazione = MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi)"; 365);25.300)/25.300.

ALLEGATO 1 B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Dipendenti a tempo pieno – Numero giornate retribuite
- Dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro – Numero giornate retribuite
- Soci o associati che prestano attività nello studio – Percentuale di lavoro prestato

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Spese per l'utilizzo di servizi di terzi
- Costi sostenuti per strutture polifunzionali
- Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività – Superficie complessiva (Mq)

QUADRO G DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa
- Compensi corrisposti terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità ordinaria - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità semplificata - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Mod. Unico persone fisiche - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Mod. Unico società di persone ed equiparate - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati/Mod. Unico enti non commerciali ed equiparati - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata) - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata) - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contenzioso tributario ed assistenza del contribuente nella fase precontenziosa (compresi gli istituti c.d. "deflattivi" del contenzioso: accertamento con adesione, autotutela, ecc.) - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Consulenze e pareri in materia contabile, fiscale e societaria - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Redazione bilanci - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Consulenza aziendale, organizzativa e finanziaria - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Collegi sindacali - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali) e societaria - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità semplificata, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità ordinaria, consulenza in materia fiscale (comprese dichiarazioni fiscali), societaria e del lavoro - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità ordinaria, bilancio e dichiarazioni fiscali - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Contabilità semplificata e dichiarazioni fiscali - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Consulenza contabile, bilancio e dichiarazioni fiscali - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Assistenza e consulenza in materia del lavoro (compresi servizi di amministrazione paghe e stipendi) - % compensi

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK10U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SK10U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 85.12.1 Studi medici generici convenzionati o meno con il Servizio Sanitario Nazionale;
- 85.12.3 Studi di radiologia e radioterapia;
- 85.12.A Prestazioni sanitarie svolte da chirurghi;
- 85.12.B Altri studi medici e poliambulatori specialistici.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 107.635.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 4.039 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività, alle aree di attività e specializzazioni, alla tipologia della clientela, alla provenienza dei pazienti (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 103.596.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili (con la sola eccezione, nel caso di lavoro autonomo, delle variabili "Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa" e "Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica"). Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle aree specialistiche, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare trentasei gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato una specializzazione sia per tipologia di attività che per prestazioni o per clientela.

I criteri principali in base ai quali risultano classificate le attività mediche sono:

- l'area di attività e specializzazione;
- la tipologia di clientela;
- la modalità di espletamento dell'attività.

L'area di attività e specializzazione ha permesso di distinguere l'insieme dei medici che operano nelle diverse aree di specializzazione. Tutte le principali professioni mediche oggetto dello studio sono state rappresentate all'interno dei gruppi individuati.

Con riferimento alla tipologia della clientela è stato possibile differenziare i cluster 9, 15 e 28 in cui il compenso deriva, prevalentemente, dal SSN per attività in convenzione, dai restanti cluster che operano principalmente con clientela costituita da privati e talvolta dalle strutture sanitarie private piuttosto che da compagnie assicurative (cluster 30) o dalle strutture sanitarie pubbliche (cluster 6).

La modalità di espletamento dell'attività ha contribuito a differenziare ulteriormente i cluster. Accanto alle visite specialistiche che rappresentano la modalità principale per tutti i medici specializzati emergono:

- le visite mediche generiche per i cluster relativi alla medicina generale, guardia medica/emergenza sanitaria territoriale, medicina fiscale e medicina alternativa;
- gli esami diagnostici per la radiologia;
- gli interventi chirurgici per la chirurgia e l'ortopedia chirurgica;

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- l'attività di consulenza che per alcuni operatori rappresenta, accanto alle altre voci, una quota significativa dei propri compensi.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo specifica indicazione contraria, l'espressione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 - MEDICI OPERANTI PRINCIPALMENTE PRESSO STRUTTURE SANITARIE PRIVATE

NUMEROSITÀ: 4.621

Il cluster è caratterizzato dalla presenza di medici operanti principalmente presso strutture sanitarie private (92% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite mediche generiche (nel 35% dei casi il 77% dei compensi), visite specialistiche (nel 35% il 56% dei compensi) e altre attività (nel 35% il 74% dei compensi).

Il 35% dei soggetti presenta 20 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione mentre il 21% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 42 mq; inoltre il 43% dei soggetti dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 73% degli appartenenti al cluster, è pari a circa 11.800 euro.

CLUSTER 2 - MEDICI OPERANTI PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLA GUARDIA MEDICA/ EMERGENZA SANITARIA TERRITORIALE NELLA MAGGIOR PARTE DEI CASI PER STRUTTURE SANITARIE PRIVATE

NUMEROSITÀ: 542

Il cluster è caratterizzato da medici operanti prevalentemente nell'ambito della guardia medica/emergenza sanitaria territoriale (84% dei compensi) perlopiù per strutture sanitarie private: ambulatori, poliambulatori, cliniche, case di riposo, laboratori di analisi o altre strutture sanitarie private (93% dei compensi).

La principale modalità di espletamento dell'attività è rappresentata dalle visite generiche (nel 50% dei casi l'81% dei compensi) anche se non è trascurabile la percentuale degli appartenenti al cluster (49%) che hanno indicato altre attività tra le tipologie di incarichi svolti (87% dei compensi totali).

Il 32% dei professionisti appartenenti al cluster presenta 19 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione.

CLUSTER 3 - STUDI MEDICI OPERANTI PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLA MEDICINA LEGALE E ASSICURATIVA CHE SI RIVOLGONO SOPRATTUTTO A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 1.383

Il cluster è formato da medici operanti prevalentemente nell'ambito della medicina legale e assicurativa (76% dei compensi) che svolgono sia attività di visite specialistiche (indicate dal 53% dei soggetti per il 65% dei compensi) sia attività di consulenza (indicata dal 52% dei soggetti per il 67% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (44% dei compensi), da compagnie di assicurazione (indicate dal 56% dei soggetti per il 30% dei compensi) e da scuole, palestre, organizzazioni sindacali o enti diversi privati e pubblici (indicate dal 17% dei soggetti per il 41% dei compensi); inoltre nel 16% dei casi sono presenti attività in convezione con il Servizio Sanitario Nazionale (42% dei compensi).

Il 51% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 49 mq e il 34% presenta 22 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'82% dei soggetti, è pari a oltre 15.400 euro.

CLUSTER 4 - MEDICI SPECIALIZZATI IN DIETOLOGIA, ENDOCRINOLOGIA E DIABETOLOGIA

NUMEROSITÀ: 1.354

Il cluster comprende medici specializzati in aree di attività diverse: l'endocrinologia (45% dei soggetti) e la dietologia (50%). Nell'ambito delle aree di attività sopraelencate, ogni medico percepisce dall'esercizio della propria specializzazione compensi superiori all'80% del totale. Inoltre si rileva che il 19% dei soggetti ha dichiarato di operare, anche in maniera non esclusiva, nella diabetologia, da cui deriva il 70% dei compensi totali.

Le tre tipologie di professionisti svolgono prevalentemente visite specialistiche (71% dei compensi) a cui talvolta affiancano l'attività di consulenza (indicata dal 18% dei soggetti per il 43% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (61% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 30% dei soggetti per il 57% dei compensi).

Il 56% degli appartenenti a questo gruppo dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 55 mq, il 25% presenta 22 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, inoltre, nel 32% dei casi, si rileva la presenza di un ambulatorio pari a 33 mq. E' interessante notare che il 37% dei soggetti dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 76% degli appartenenti a questo gruppo, è pari a circa 16.600 euro.

CLUSTER 5 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN OSTETRICIA E GINECOLOGIA

NUMEROSITÀ: 4.540

Il cluster è formato da medici specializzati in ostetricia e ginecologia (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (78% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (74% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 31% dei soggetti per il 50% dei compensi).

La maggior parte di questi professionisti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq, mentre nel 45% dei casi sono presenti 31 mq di ambulatorio.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall' 85% dei soggetti, è pari a circa 31.000 euro.

CLUSTER 6 - MEDICI CHE PRESENTANO QUALE CLIENTELA PRINCIPALE LE STRUTTURE SANITARIE PUBBLICHE

NUMEROSITÀ: 1.585

Il cluster è formato da medici che presentano quale clientela principale le strutture sanitarie pubbliche (76% dei compensi). Essi svolgono soprattutto visite specialistiche (nel 58% dei casi il 58% dei compensi), visite mediche generiche (nel 35% il 64% dei compensi), attività di consulenza (nel 26% il 53% dei compensi) ed altre attività (nel 36% il 61% dei compensi).

Il 29% dei professionisti del cluster dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 44 mq, mentre il 30% presenta 20 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre il 31% dei soggetti dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 78% dei soggetti, è pari a circa 11.700 euro.

CLUSTER 7 - MEDICI OPERANTI NELL'AMBITO DELLA MEDICINA FISCALE

NUMEROSITÀ: 1.224

Il cluster è formato da medici operanti nell'ambito della medicina fiscale (71% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite mediche generiche (nel 59% dei casi l'86% dei compensi) e nel 20% dei casi visite specialistiche pari al 46% dei compensi totali; inoltre non è trascurabile la percentuale degli appartenenti a questo gruppo (39%) che hanno indicato altre attività tra le tipologie di incarichi svolti (83% dei compensi totali).

La clientela è costituita dal SSN per attività in convenzione (indicato dal 28% dei soggetti per il 73% dei compensi), da strutture sanitarie pubbliche (indicate dal 21% per il 73% dei compensi) nonché da scuole, palestre, organizzazioni sindacali o enti diversi privati e pubblici (indicate dal 37% per l'85% dei compensi).

Il 27% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq, mentre il 33% presenta 17 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 78% degli appartenenti a questo gruppo, è di oltre 10.000 euro.

CLUSTER 8 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN PEDIATRIA

NUMEROSITÀ: 7.373

Il cluster è formato da medici specializzati in pediatria (99% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (nel 73% dei casi il 93% dei compensi) e nel 31% dei casi visite generiche (92% dei compensi).

La clientela è costituita principalmente dal SSN per attività in convenzione (82% dei compensi), infatti il 78% dei medici pediatri dichiara di avere circa 800 assistiti. La clientela privata inoltre, è dichiarata dal 48% dei soggetti con compensi pari al 24% del totale.

Coerentemente con l'attività svolta gli appartenenti al cluster dispongono di uno studio medico la cui superficie è pari a 42 mq, inoltre il 56% dei soggetti presenta un ambulatorio pari a 30 mq.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'89% dei medici appartenenti a questo gruppo, è pari a circa 16.500 euro.

CLUSTER 9 - STUDI DI MEDICI GENERICI IN CONVENZIONE CON IL SSN

NUMEROSITÀ: 43.085

Questo gruppo è formato prevalentemente da medici generici (87% dei compensi), infatti svolgono soprattutto visite mediche generiche (86% dei compensi).

Il principale cliente è il SSN per attività in convenzione da cui proviene l'80% dei compensi e per il quale i medici del cluster assistono oltre 930 persone.

Coerentemente con l'attività svolta la maggior parte dei professionisti del cluster dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 44 mq, inoltre il 56% dei soggetti dispone di un ambulatorio pari a 32 mq.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'89% degli appartenenti a questo gruppo, è pari a circa 17.500 euro.

CLUSTER 10 - MEDICI SPECIALIZZATI IN NEUROLOGIA

NUMEROSITÀ: 1.104

Il cluster è formato da medici specializzati in neurologia (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (71% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (40% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 49% dei soggetti per il 66% dei compensi).

Il 41% di questi professionisti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 43 mq e il 33% presenta 21 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre il 37% dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 74% di soggetti, è pari a circa 14.000 euro.

CLUSTER 11 - MEDICI SPECIALIZZATI IN UROLOGIA E ANDROLOGIA

NUMEROSITÀ: 754

Il cluster è formato da medici specializzati in urologia - andrologia (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (63% dei compensi) a cui affiancano, nel 47% dei casi, gli interventi chirurgici per compensi pari al 37% del totale.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (48% dei compensi) e da strutture sanitarie private (31%).

Il 48% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 52 mq, il 25% presenta 25 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, mentre un professionista su due dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 79% di soggetti, è pari a circa 22.500 euro.

CLUSTER 12 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN MEDICINA ALTERNATIVA

NUMEROSITÀ: 1.482

Il cluster è formato da medici specializzati in medicina alternativa (91% dei compensi) che svolgono visite mediche generiche (indicate dal 48% dei soggetti per l'81% dei compensi), visite specialistiche (indicate dal 41% per il 79% dei compensi) e altre attività (indicate dal 35% per il 70% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (81% dei compensi).

La maggior parte dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 41 mq e il 41% presenta 37 mq di ambulatorio; inoltre il 41% dei medici del cluster dichiara di sostenere spese di aggiornamento professionale (730 euro).

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall' 82% di soggetti, è pari a circa 17.500 euro.

CLUSTER 13 - MEDICI SPECIALIZZATI IN PNEUMOLOGIA, ALLERGOLOGIA E IMMUNOLOGIA

NUMEROSITÀ: 566

Il cluster è formato sia da medici specializzati in pneumologia (per il 60% dei soggetti il 90% dei compensi) che allergologia e immunologia (per il 46% l'89% dei compensi). Essi svolgono in prevalenza visite specialistiche (67% dei compensi) e nel 29% dei casi attività di consulenza (44% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (43% dei compensi) e da strutture sanitarie private (35% dei soggetti per il 68% dei compensi).

Il 46% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 50 mq e il 28% presenta 33 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, inoltre il 33% degli appartenenti al cluster dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 71% di soggetti, è pari a circa 11.200 euro.

CLUSTER 14 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN ODONTOIATRIA

NUMEROSITÀ: 1.689

Il cluster è formato da medici specializzati in odontoiatria (92% dei compensi) che svolgono prevalentemente visite specialistiche (52% dei compensi) e altre attività (indicate dal 35% dei soggetti per il 77% dei compensi totali).

La clientela è costituita principalmente da privati (76% dei compensi).

La maggior parte dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 58 mq mentre il 42% di un ambulatorio pari a 45 mq, a fronte di canoni di locazione, dichiarati dal 38% dei soggetti, pari a circa 17.500 euro.

La dotazione di beni strumentali prevede nel 47% dei casi una o due unità operative odontoiatriche, il cui valore è fino a 10.329 euro e nel 21% è oltre 10.329 e fino a 41.317. Circa il 26% dei soggetti dichiara un apparecchio radiologico tradizionale di valore fino a 10.329 euro e il 44% dispone di almeno uno sterilizzatore fino a 10.329 euro. Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'84% dei soggetti, è pari a circa 36.000 euro.

A fronte di questa attività i medici del cluster dichiarano spese per consumi di materiale sanitario pari a circa 9.000 euro.

CLUSTER 15 - STUDI MEDICI OPERANTI PREVALENTEMENTE PER IL SSN PER ATTIVITÀ IN CONVENZIONE

NUMEROSITÀ: 2.475

Questo gruppo è formato da medici che presentano quali principali modalità di espletamento dell'attività le visite generiche (61% dei compensi) a cui affiancano le visite specialistiche (20% dei compensi). Questi professionisti si rivolgono principalmente al SSN per attività in convenzione (l'82% dei compensi), per il quale assistono 720 persone, e marginalmente anche ai privati (12% dei compensi).

La maggior parte dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 45 mq e il 49% presenta 38 mq di ambulatorio; inoltre il 25% degli appartenenti al cluster dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'88% dei soggetti, è pari a circa 23.000 euro.

CLUSTER 16 - MEDICI SPECIALIZZATI IN PSICHIATRIA OPERANTI PREVALENTEMENTE PRESSO STRUTTURE PRIVATE

NUMEROSITÀ: 315

Il cluster è formato da medici specializzati in psichiatria (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (58% dei compensi) e nel 36% dei casi è presente l'attività di consulenza (78% dei compensi).

La clientela prevalente è costituita da strutture sanitarie private (89% dei compensi) e da privati (8% dei compensi).

Il 33% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 46 mq, mentre il 45% presenta 22 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 74% di soggetti, è pari a circa 10.000 euro.

CLUSTER 17 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN DERMATOLOGIA

NUMEROSITÀ: 1.907

Il cluster è formato da medici specializzati in dermatologia (96% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (84% dei compensi).

La clientela è costituita per la maggior parte da privati (68% dei compensi) e secondariamente da strutture sanitarie private (28% dei soggetti per il 45% dei compensi) e dal SSN per attività in convenzione (16% per il 57% dei compensi).

La maggior parte dei soggetti del cluster dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq e nel 46% dei casi si rileva la presenza di un ambulatorio di 32 mq.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'84% dei soggetti, è pari a circa 23.00 euro.

CLUSTER 18 - MEDICI SPECIALIZZATI IN ONCOLOGIA, RADIOTERAPIA E MEDICINA NUCLEARE

NUMEROSITÀ: 633

Il cluster è formato da medici specializzati in oncologia (per il 77% dei soggetti il 93% dei compensi), radioterapia (per il 13% il 90% dei compensi) e medicina nucleare (per il 12% il 95% dei compensi), che svolgono in prevalenza visite specialistiche (49% dei compensi) e nel 22% dei casi attività di consulenza (62% dei compensi).

La clientela è costituita perlopiù da privati (49% dei soggetti per il 54% dei compensi) e da strutture sanitarie private (45% per l'80% dei compensi).

Il 26% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 47 mq, mentre il 36% presenta 22 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre il 39% degli appartenenti al cluster dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 73% di soggetti, è pari a circa 16.400 euro.

CLUSTER 19 - MEDICI SPECIALIZZATI IN CHIRURGIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE VISITE SPECIALISTICHE

NUMEROSITÀ: 637

Il cluster è formato da medici specializzati in chirurgia (99% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (95% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (53% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 44% dei soggetti per il 67% dei compensi).

Il 48% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 48 mq, il 25% di un ambulatorio di 26 mq e il 23% presenta 25 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre il 41% dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 70% di soggetti, è pari a circa 18.500 euro.

CLUSTER 20 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN PSICHIATRIA CHE SI RIVOLGONO PREVALENTEMENTE AI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 2.253

Il cluster è formato da medici specializzati in psichiatria (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (82% dei compensi).

La clientela è costituita principalmente da privati (75% dei compensi).

Il 59% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 48 mq, il 29% di un ambulatorio di 29 mq e il 33% presenta 24 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 76% di soggetti, è pari a circa 11.200 euro.

CLUSTER 21 - MEDICI SPECIALIZZATI IN FISIATRIA

NUMEROSITÀ: 1.282

Il cluster è formato da medici specializzati in fisiatria (93% dei compensi) che affiancano alle visite specialistiche (60% dei compensi) l'attività di consulenza (indicata dal 22% dei soggetti per il 57% dei compensi) e le altre attività (indicate dal 32% per il 66% dei compensi).

La clientela si ripartisce perlopiù tra privati (35% dei compensi) e strutture sanitarie private (45%).

Il 44% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 68 mq, il 26% presenta 22 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, inoltre il 41% dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall' 81% di soggetti, è pari a circa 19.500 euro.

CLUSTER 22 - MEDICI SPECIALIZZATI IN CARDIOCHIRURGIA

NUMEROSITÀ: 322

Il cluster è formato da medici specializzati in cardiochirurgia (95% dei compensi).

L'attività prevalente è costituita dalle visite specialistiche (45% dei compensi) e nel 37% dei casi, dagli interventi chirurgici (62 annui) per compensi pari al 79% del totale.

La clientela è costituita prevalentemente da strutture sanitarie private (50% dei compensi) e da privati (24% dei compensi).

Il 32% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 46 mq, il 35% presenta 24 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre un professionista su due dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 77% degli appartenenti al cluster, è pari a circa 20.500 euro.

A fronte di questa attività il 21% dei professionisti sostiene spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste, pubblicazioni o banche dati (circa 1.500 euro).

CLUSTER 23 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN CARDIOLOGIA

NUMEROSITÀ: 2.301

Il cluster è formato da medici specializzati in cardiologia (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (70% dei compensi) e nel 25% dei casi attività di consulenza (43% dei compensi).

La clientela è costituita perlopiù da privati (51% dei compensi per il 67% dei soggetti) e da strutture sanitarie private (75% dei compensi per il 52% dei soggetti).

Il 42% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 49 mq, il 30% presenta 23 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, inoltre il 36% dei soggetti dichiara di utilizzare due strutture di terzi

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'80% di soggetti, è pari a circa 19.000 euro.

CLUSTER 24 - RADIOLOGI OPERANTI PREVALENTEMENTE PRESSO STRUTTURE SANITARIE PRIVATE

NUMEROSITÀ: 1.086

Il cluster è formato da medici specializzati in radiodiagnostica per immagini (98% dei compensi). Le attività svolte sono prevalentemente gli esami diagnostici (67% dei compensi) e la consulenza (indicata dal 20% dei soggetti per il 77% dei compensi totali). La clientela di riferimento è costituita in larga parte da strutture sanitarie private (96% dei compensi).

Il 21% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 44 mq e il 36% presenta 23 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre gli appartenenti a questo gruppo dichiarano di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall' 80% di soggetti, è pari a circa 22.000 euro.

CLUSTER 25 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN OCULISTICA

NUMEROSITÀ: 3.738

Il cluster è formato da medici specializzati in oculistica (99% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (85% dei compensi) e nell'28% dei casi interventi chirurgici (23% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (68% dei compensi) e nel 34% dei casi da strutture sanitarie private (45% dei compensi).

Questi professionisti dispongono di uno studio medico la cui superficie è pari a 50 mq e nel 49% dei casi di un ambulatorio pari a 38 mq, inoltre nel 37% dei casi utilizzano una o due strutture di terzi.

La dotazione di beni strumentali prevede una lampada a fessura, un oftalmometro e un oftalmoscopio, tutti di valore fino a 10.329 euro; inoltre il 40% dei soggetti dichiara un autorefrattometro fino a 10.329 euro. Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall' 89% degli appartenenti a questo gruppo, è pari a circa 39.300 euro.

CLUSTER 26 - MEDICI SPECIALIZZATI IN ORTOPEDIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE INTERVENTI CHIRURGICI

NUMEROSITÀ: 212

Il cluster è formato unicamente da medici specializzati in ortopedia che svolgono in prevalenza interventi chirurgici (77% dei compensi con una media di 197 interventi annui) e marginalmente visite specialistiche (21%).

La clientela è costituita per la maggior parte da privati (46% dei compensi) e da strutture sanitarie private (41%).

Il 52% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 67 mq, il 32% di un ambulatorio pari a 34 mq e il 30% presenta 30 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre la maggior parte di questi professionisti dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Una consistente percentuale di soggetti (43%) inoltre, sostiene spese per aggiornamento professionale/partecipazione a convegni e congressi (circa 2.200 euro).

Il valore complessivo dei beni strumentali è pari a circa 24.000 euro.

CLUSTER 27 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN RADIODIAGNOSTICA PER IMMAGINI CHE PRESENTANO COME CLIENTELA PREVALENTE SOGGETTI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 791

Il cluster è formato da medici specializzati in radiodiagnostica per immagini (96% dei compensi). Le attività svolte sono gli esami diagnostici (74% dei compensi), le visite specialistiche (indicate dal 18% dei soggetti per il 70% dei compensi) e la consulenza (indicata dal 13% per il 55% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (47% dei compensi) e nel 30% dei casi dal SSN per attività in convenzione (80% dei compensi).

La maggior parte dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 49 mq e nel 29% dei casi di un ambulatorio pari a 53 mq.

A fronte di questa attività il 33% dei soggetti sostiene spese per consumi di materiale sanitario pari a circa 9.700 euro.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'81% di soggetti, è pari a circa 63.000 euro.

CLUSTER 28 - MEDICI OPERANTI PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLA GUARDIA MEDICA/ EMERGENZA SANITARIA TERRITORIALE CONVENZIONATA CON IL SSN

NUMEROSITÀ: 5.462

Il cluster è formato da medici operanti prevalentemente nell'ambito della guardia medica/emergenza sanitaria territoriale (80% dei compensi) la cui principale modalità di espletamento dell'attività è rappresentata dalle visite generiche (61% dei compensi). Non del tutto trascurabile è comunque la percentuale degli appartenenti al cluster (37%) che hanno indicato altre attività tra le tipologie di incarichi svolti (77% dei compensi totali).

La clientela è costituita principalmente dal SSN per attività in convenzione (50% dei compensi) e in alcuni casi dalle strutture sanitarie pubbliche (indicate dal 33% dei soggetti per il 77% dei compensi) e dai privati (34% dei soggetti per il 27% dei compensi).

Il 30% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq e il 31% presenta 19 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 75% di soggetti, è pari a circa 10.000 euro.

CLUSTER 29 - STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN ORTOPEDIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE VISITE SPECIALISTICHE

NUMEROSITÀ: 1.352

Il cluster è formato da medici specializzati in ortopedia (99% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (93% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (61% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 43% dei soggetti per il 54% dei compensi).

Il 56% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 49 mq, il 34% di un ambulatorio pari a 30 mq e il 24% di uno studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione pari a 23 mq; inoltre il 47% dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 79% degli appartenenti al cluster, è pari a circa 16.300 euro.

CLUSTER 30 - STUDI MEDICI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA MEDICINA LEGALE E ASSICURATIVA CON CLIENTELA COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE

NUMEROSITÀ: 840

Il cluster comprende medici operanti nell'ambito della medicina legale e assicurativa (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (47% dei compensi), cui affiancano l'attività di consulenza (indicata dal 48% dei soggetti con compensi pari al 73% del totale).

La clientela è costituita principalmente dalle compagnie di assicurazione (78% dei compensi) e secondariamente dai privati (15% dei compensi).

Il 66% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 56 mq, il 34% di un ambulatorio pari a 31 mq e il 27% di uno studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione pari a 25 mq; inoltre il 20% dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali è pari a circa 17.600 euro.

CLUSTER 31 - MEDICI SPECIALIZZATI IN CHIRURGIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE INTERVENTI CHIRURGICI

NUMEROSITÀ: 619

Il cluster è formato da medici specializzati in chirurgia (99% dei compensi).

L'attività prevalente è costituita dagli interventi chirurgici da cui, a fronte di 111 interventi annui, deriva il 90% dei compensi; a questa si aggiungono le visite specialistiche dalle quali derivano compensi pari all' 8% del totale.

La clientela è costituita perlopiù da privati (52% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 47% dei soggetti per il 68% dei compensi).

Il 39% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 66 mq, il 31% presenta 23 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, inoltre il 57% degli appartenenti al cluster dichiara di utilizzare una o due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 81% di soggetti, è pari a circa 22.400 euro.

A fronte di questa attività il 29% dei professionisti appartenenti a questo gruppo dichiara spese per consumi di materiale sanitario pari a 11.300 euro e il 36% sostiene spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste, pubblicazioni o banche dati pari a 960 euro.

CLUSTER 32 - MEDICI OPERANTI PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLA MEDICINA GENERICA

NUMEROSITÀ: 159

Il cluster è formato da medici operanti prevalentemente nell'ambito della medicina generica (91% dei compensi) che svolgono soprattutto visite mediche generiche (67% dei compensi) e marginalmente anche visite specialistiche (17% dei compensi); inoltre il 22% dei soggetti dichiara di svolgere altre attività (46% dei compensi).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (41% dei compensi), nel 36% dei casi da strutture sanitarie private (59% dei compensi), mentre solo nel 22% dei casi dal SSN per attività in convenzione da cui proviene il 21% dei compensi.

Il 55% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 49 mq, il 42% di un ambulatorio pari a 29 mq e il 27% di uno studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione pari a 24 mq; inoltre il 26% dei soggetti dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 79% di soggetti, è pari a circa 13.400 euro.

CLUSTER 33 - STUDI MEDICI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA MEDICINA DEL LAVORO

NUMEROSITÀ: 2.521

Il cluster è formato da medici che operano nell'ambito della medicina del lavoro (71% dei compensi) e che svolgono, oltre alle visite specialistiche (44% dei compensi), attività di consulenza (indicata dal 37% dei medici per il 50% dei compensi) e visite generiche (indicata dal 34% per il 58% dei compensi totali).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese e società (75% dei compensi) e dal SSN per attività in convenzione (indicato dal 20% dei soggetti per il 38% dei compensi).

Il 41% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 54 mq, il 39% presenta 24 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione, inoltre il 22% dichiara di utilizzare tre o quattro strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'85% degli appartenenti al cluster, è pari a circa 19.600 euro.

CLUSTER 34 - MEDICI SPECIALIZZATI IN OTORINOLARINGOIATRIA

NUMEROSITÀ: 1.511

Il cluster è formato da medici specializzati in otorinolaringoiatria (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (78% dei compensi).

La clientela è costituita principalmente da privati (53% dei compensi) e, secondariamente dalle strutture sanitarie private (indicate dal 36% dei soggetti per il 53% dei compensi) e dal SSN per attività in convenzione (indicata dal 16% per il 67% dei compensi).

Il 61% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 51 mq, il 38% di un ambulatorio pari a 31 mq e il 20% presenta 24 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre il 38% dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'81% di soggetti, è pari a circa 21.400 euro.

CLUSTER 35 - MEDICI SPECIALIZZATI IN ANESTESIA E RIANIMAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.257

Il cluster è formato da medici specializzati in anestesia e rianimazione (98% dei compensi) che svolgono attività differenziate: circa il 39% dei soggetti dichiara di effettuare interventi chirurgici pari all'87% dei compensi; per il 32% dei medici il 54% dei compensi deriva dalle visite specialistiche e il 18 % si occupa di consulenza ricavando da tale modalità il 56% dei compensi. Significativa anche la voce altre attività compilata dal 43% dei soggetti che rappresenta l'84% dei compensi.

La clientela è costituita prevalentemente da strutture sanitarie private (54% dei compensi) e da privati (24% dei compensi).

Il 41% dei soggetti presenta 23 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione e il 14% dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 48 mq; inoltre il 46% dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dal 77% dei soggetti, è pari a circa 13.500 euro.

CLUSTER 36 - MEDICI SPECIALIZZATI IN ANGIOLOGIA

NUMEROSITÀ: 537

Il cluster è formato da medici specializzati in angiologia (79% dei compensi), che svolgono in prevalenza visite specialistiche (55% dei compensi), nel 40% dei casi esami diagnostici (49% dei compensi) e nel 27% interventi chirurgici (28% dei compensi).

La clientela è costituita principalmente da privati (50% dei compensi), da strutture sanitarie private (per il 47% dei soggetti il 60% dei compensi) e dal SSN per attività in convenzione (per il 19% il 65% dei compensi).

Il 58% degli appartenenti a questo gruppo dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 57 mq, il 38% di un ambulatorio pari a 33 mq e il 20% presenta 23 mq di studio o ambulatorio in uso promiscuo con l'abitazione; inoltre il 46% dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali, dichiarato dall'84% di soggetti, è pari a circa 28.600 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***Resa oraria*** = compensi dichiarati - spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica /(numero addetti[4]*50*48).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- ***Resa del capitale*** = compensi dichiarati / valore dei beni strumentali.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionati i professionisti che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***resa oraria*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19 ventile, per i cluster 24, 26, 29, 30, 35;
- dal 4° al 19 ventile, per i cluster 1, 5, 8, 9, 10, 11, 13, 16, 19, 20, 21, 23, 25 , 33, 34, 36;
- dal 5° al 19 ventile, per i cluster 2, 3, 4, 6, 7, 12, 15, 17, 18, 22, 27, 28, 31, 32;
- dal 6° al 19 ventile, per il cluster 14.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 8, 16, 26;
- dal 2° ventile, per i cluster 9, 15, 18, 20, 22, 24, 29, 30, 33, 35;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 5, 6, 7, 12, 13, 17, 21, 23, 25, 28, 31, 32, 34, 36;
- dal 4° ventile, per i cluster 3, 4, 10, 11, 14, 19, 27.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il SSN, di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di compensi derivante da attività non in convenzione con il SSN.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della "funzione di compenso" è stata utilizzata la variabile *Ore dedicate all'attività*.

Numero addetti (professionista che opera in forma individuale) = 1*"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/48

Numero addetti (associazioni tra professionisti) = Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/48

Si è inoltre tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate alla densità abitativa del comune di svolgimento dell'attività con un insieme di variabili dummy, ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile *Ore dedicate all'attività.*

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile *Ore dedicate all'attività.* Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività.*

Inoltre, nel caso di attività professionale svolta in forma individuale, si è tenuto conto anche delle differenze legate all'Età professionale[6], alla qualifica professionale per i lavoratori dipendenti alle informazioni relative ad altre attività quali il lavoro dipendente a tempo pieno e pensionato che intervengono come ulteriori valori correttivi da applicare al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività.*

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] Nel caso di professionista che opera in forma individuale, l'età professionale è pari a: Periodo d'imposta – massimo tra (Anno di iscrizione ad albi professionali e Anno di inizio dell'attività) - Anni di interruzione dell'attività

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK10U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,7783	2,4383	2,1051	1,8787	1,3421	1,4563
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,1240	2,4383	2,1051	1,8787	1,9873	1,7171
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,3520	2,4383	1,9288	1,4524	1,6775	1,8838
Consumi	2,3482	2,7469	2,6723	1,4796	4,1314	1,9814
Altre spese	2,1276	1,9302	1,0611	1,4796	1,7449	1,2163
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	98,0031	-	-	-	130,3082	168,5594
Valore dei beni strumentali	0,7981	0,6336	0,9966	0,3723	0,4117	0,8045
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti nel corso degli ultimi 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti da oltre 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore degli autoveicoli e dei motocicli utilizzati per l'attività	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	31,2288	16,6021	38,9800	29,6281	34,9369	25,2417
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 1 anno	-9,9064	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-	-7,5495	-	-8,3784	-2,1293

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)

(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 10 anni	-7,4932	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 6 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 7 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 8 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 9 a 13 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 500 a meno di 1.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 1.000 a meno di 5.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 5.000 a meno di 10.000	-	-	-	-	-	-
Mq unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Superficie complessiva dell'unità immobiliare destinata esclusivamente all'attività professionale + Superficie destinata all'esercizio dell'attività: uso promiscuo dell'abitazione	43,0355	-	51,5454	36,8328	29,9040	50,7156
Ore dedicate all'attività: lavoratore dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: pensionato	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: qualifica professionale per i lavoratori dipendenti (1=Direttore di dipartimento del SSN; 2=Direttore di struttura complessa del SSN; 3=Responsabile di struttura semplice del SSN; 5=Primario in struttura sanitaria privata; 8=Professore ordinario; 9=Professore associato)	10,0193	-	-	8,5401	11,0895	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all’attività *Gruppo 1 della territorialità generale - “Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato”*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all’attività *Gruppo 2 della territorialità generale - “Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali”*	-5,0214	-	-13,5044	-6,0143	-13,4381	-3,5516
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all’attività *Gruppo 3 della territorialità generale - “Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti”*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all’attività *Gruppo 4 della territorialità generale - “Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell’attività produttiva e livello medio di benessere”*	-	-	-20,9228	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all’attività *Gruppo 5 della territorialità generale - “Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata”*	-6,4839	-	-18,6624	-6,0143	-13,4381	-3,5516

TK10U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	2,2438	2,1129	2,4092	1,3508	2,8568	1,7571
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	2,2438	2,1129	0,6585	1,3508	2,8568	1,7571
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	2,2438	1,3828	1,1353	1,3508	3,9149	1,2557
Consumi	2,5564	1,2929	2,5896	4,3402	2,3623	1,4337
Altre spese	1,5821	0,7472	1,1178	2,6645	1,8138	0,9351
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	0,7955	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali	0,6333	0,6585	0,5591	0,4535	0,9697	0,6165
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti nel corso degli ultimi 5 anni	-	-	-0,2522	-	-	-
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti da oltre 5 anni	-	-0,5556	-0,3066	-	-	-
Valore degli autoveicoli e dei motocicli utilizzati per l'attività	-	-0,2575	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	21,0445	40,4043	35,2861	32,3500	44,1005	22,2338
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 1 anno	-	-6,4311	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-	-	-12,1245	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-6,5791	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-12,9242	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 7 anni	-	-4,3709	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 6 a 12 anni	-	-	-	-5,4558	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 7 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 8 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 9 a 13 anni	-	-	-3,7130	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-9,9875	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 500 a meno di 1.000	-	-	-1,6833	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 1.000 a meno di 5.000	-	-	-0,8161	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 5.000 a meno di 10.000	-	-	-0,5504	-	-	-
Mq unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Superficie complessiva dell'unità immobiliare destinata esclusivamente all'attività professionale + Superficie destinata all'esercizio dell'attività: uso promiscuo dell'abitazione	-	22,9612	6,2514	-	-	25,1439
Ore dedicate all'attività: lavoratore dipendente a tempo pieno	-	-4,7777	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: pensionato	-	-2,8624	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: qualifica professionale per i lavoratori dipendenti (1=Direttore di dipartimento del SSN; 2=Direttore di struttura complessa del SSN; 3=Responsabile di struttura semplice del SSN; 5=Primario in struttura sanitaria privata; 8=Professore ordinario; 9=Professore associato)	-	1,5748	6,3820	19,0215	19,2344	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)

(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-	-2,9598	-2,3978	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	-	-	3,1281
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 4 della territorialità generale - "Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-	-8,4364	-4,2397	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	2,5884	1,6322	1,8624	1,6064	2,0374	2,3634
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	2,5884	1,1897	1,8624	1,6064	2,0374	2,3634
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,0969	0,9815	1,7496	1,6064	1,4536	1,9629
Consumi	1,6488	2,9625	2,6044	1,6064	2,3638	3,3138
Altre spese	2,2772	0,7871	0,8989	1,6064	1,1071	1,5081
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	0,2107	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	-	-	50,4387	-	121,6204	141,0423
Valore dei beni strumentali	0,6866	0,4456	0,4131	0,5732	0,4232	0,5616
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti nel corso degli ultimi 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti da oltre 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore degli autoveicoli e dei motocicli utilizzati per l'attività	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	29,2632	23,9250	38,3299	26,0131	37,1065	39,0978
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 1 anno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-16,3687
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-9,7240	-	-7,0290	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-5,8123	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-8,0103	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 11 anni	-	-	-	-	-	-12,2156
Ore dedicate all'attività: età professionale da 6 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 7 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 8 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 9 a 13 anni	-	-	-	-	-7,4872	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 500 a meno di 1.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 1.000 a meno di 5.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 5.000 a meno di 10.000	-	-	-	-	-	-
Mq unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Superficie complessiva dell'unità immobiliare destinata esclusivamente all'attività professionale + Superficie destinata all'esercizio dell'attività: uso promiscuo dell'abitazione	-	-	-	84,5363	24,8666	-
Ore dedicate all'attività: lavoratore dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: pensionato	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: qualifica professionale per i lavoratori dipendenti (1=Direttore di dipartimento del SSN; 2=Direttore di struttura complessa del SSN; 3=Responsabile di struttura semplice del SSN; 5=Primario in struttura sanitaria privata; 8=Professore ordinario; 9=Professore associato)	-	-	9,8633	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)

(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-8,1711	-	-3,5006	-	-9,8512	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	2,2897	-	-	-	8,0296
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 4 della territorialità generale - "Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-8,1711	-	-3,5006	-	-17,9342-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,0940	1,7677	1,4462	3,0341	1,8900	3,3894
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,0940	1,7677	1,2959	3,0341	1,8900	3,3894
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,9680	1,4951	0,8256	3,0341	1,3897	2,0423
Consumi	2,6302	3,7064	2,9192	1,0446	1,2476	1,0875
Altre spese	1,4677	1,2900	1,5298	1,0446	1,9947	1,0875
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	186,8568	-	-	117,4411	174,1190	-
Valore dei beni strumentali	0,5711	0,4210	0,3448	0,8452	0,4086	0,4101
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti nel corso degli ultimi 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti da oltre 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore degli autoveicoli e dei motocicli utilizzati per l'attività	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	39,1708	30,0898	37,5861	42,4695	46,0340	76,6638
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 1 anno	-	-	-	-	-	-23,4152
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-7,8690	-25,3841	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-13,1443		-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)

(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-2,9689	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-9,1513	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 11 anni	-	-	-	-	-	-10,8319
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 6 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 7 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 8 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 9 a 13 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 500 a meno di 1.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 1.000 a meno di 5.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 5.000 a meno di 10.000	-	-	-	-	-	-
Mq unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Superficie complessiva dell'unità immobiliare destinata esclusivamente all'attività professionale + Superficie destinata all'esercizio dell'attività: uso promiscuo dell'abitazione	84,1110	24,8747	-	344,8873	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoratore dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: pensionato	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: qualifica professionale per i lavoratori dipendenti (1=Direttore di dipartimento del SSN; 2=Direttore di struttura complessa del SSN; 3=Responsabile di struttura semplice del SSN; 5=Primario in struttura sanitaria privata; 8=Professore ordinario; 9=Professore associato)	-	11,8637	-	-	12,6113	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-	-7,1538	-	-	-	-23,4070
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 4 della territorialità generale - "Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-	-7,1538	-	-	-	-23,4070

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 25	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,9760	2,5109	2,6202	1,6767	2,5528	2,2489
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,9696	2,5109	3,2343	2,1708	2,5528	2,2489
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,9909	2,5109	0,3773	1,7326	1,6708	1,1820
Consumi	2,9067	1,6262	1,1045	2,6149	1,2460	3,5023
Altre spese	1,7164	1,6262	1,1045	1,1803	2,1284	2,6498
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	94,0504	150,2786	-	-	83,7452	-
Valore dei beni strumentali	0,3976	0,8092	0,2636	0,3770	0,3568	0,7954
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti nel corso degli ultimi 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti da oltre 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore degli autoveicoli e dei motocicli utilizzati per l'attività	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	35,2674	90,7213	61,6475	20,0163	59,1143	25,7605
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 1 anno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-6,7034	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-	-12,9049	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	CLUSTER 25	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-21,1332	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-46,8485	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 11 anni		-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 10 anni	-3,5699	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 6 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 7 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 8 a 12 anni	-	-	-	-	-10,2494	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 9 a 13 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 500 a meno di 1.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 1.000 a meno di 5.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 5.000 a meno di 10.000	-	-	-	-	-	-
Mq unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Superficie complessiva dell'unità immobiliare destinata esclusivamente all'attività professionale + Superficie destinata all'esercizio dell'attività: uso promiscuo dell'abitazione	23,4732	-	-	20,1869	95,1707	-
Ore dedicate all'attività: lavoratore dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: pensionato	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: qualifica professionale per i lavoratori dipendenti (1=Direttore di dipartimento del SSN; 2=Direttore di struttura complessa del SSN; 3=Responsabile di struttura semplice del SSN; 5=Primario in struttura sanitaria privata; 8=Professore ordinario; 9=Professore associato)	19,5194	-	-	3,7549	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 25**	**CLUSTER 26**	**CLUSTER 27**	**CLUSTER 28**	**CLUSTER 29**	**CLUSTER 30**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato"*	-15,5519	-	-	-2,2550	-17,1066	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere"*	-	-	-	-	-	11,3590
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 4 della territorialità generale - "Aree con vocazione artigianale e livello medio di benessere"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica e basso livello di benessere"*	-21,8218	-	-	-2,2550	-17,1066	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

VARIABILI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**	**CLUSTER 36**
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,9106	2,4520	2,4598	2,1696	2,2210	1,2484
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,9106	2,4520	0,6461	0,5880	2,1628	1,2484
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,5812	2,4520	1,4799	1,2219	1,6670	2,5529
Consumi	5,6569	2,4499	3,3371	3,1210	2,4415	1,9582
Altre spese	1,3146	1,5227	1,8565	2,1545	2,0347	1,9606
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-1,9401	-	-
Numero interventi chirurgici	101,6850	-	-	81,4339	25,0685	-
Valore dei beni strumentali	0,4412	0,2717	0,7604	0,5414	0,9094	0,3837
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti nel corso degli ultimi 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali riferiti a macchine di ufficio elettromeccaniche ed elettroniche compresi i computer ed i sistemi telefonici elettronici acquisiti da oltre 5 anni	-	-	-	-	-	-
Valore degli autoveicoli e dei motocicli utilizzati per l'attività	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	48,8319	23,7934	46,8662	34,3890	57,9219	34,5495
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 1 anno	-	-	-	-	-11,8514	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-17,6911
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-16,1931	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK10U

VARIABILI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**	**CLUSTER 36**
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-13,9193	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-20,6927	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 9 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 7 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 10 anni	-	-	-	-	-5,0361	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 2 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 10 anni	-	-	-5,2138	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 5 a 11 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 6 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 7 a 12 anni	-	-	-	-8,7879	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 8 a 12 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 9 a 13 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 500 a meno di 1.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 1.000 a meno di 5.000	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con abitanti da 5.000 a meno di 10.000	-	-	-	-	-	-
Mq unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Superficie complessiva dell'unità immobiliare destinata esclusivamente all'attività professionale + Superficie destinata all'esercizio dell'attività: uso promiscuo dell'abitazione	-	58,1237	50,4712	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoratore dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: pensionato	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: qualifica professionale per i lavoratori dipendenti (1=Direttore di dipartimento del SSN; 2=Direttore di struttura complessa del SSN; 3=Responsabile di struttura semplice del SSN; 5=Primario in struttura sanitaria privata; 8=Professore ordinario; 9=Professore associato)	25,2914	-	5,1791	11,2401	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*)
(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK10U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**	**CLUSTER 36**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-	-	-10,6105	-10,3678	-10,3901	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 4 della territorialità generale - "Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere"*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-	-	-10,6105	-10,3678	-10,3901	-

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Modalità di espletamento dell'attività: Visite specialistiche - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Interventi chirurgici - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Guardia medica/Emergenza sanitaria territoriale - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina fiscale - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medico generico - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina alternativa (Omeopatia, agopuntura, ecc.) - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina legale e delle assicurazioni - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Anestesia e rianimazione - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Angiologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Cardiochirurgia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Cardiologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia generale - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Neurochirurgia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia pediatrica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia plastica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia toracica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia vascolare - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia maxillo facciale - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Dermatologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Diabetologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Dietologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Endocrinologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Fisiatria e riabilitazione - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Ostetricia e ginecologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina del lavoro - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Neurologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Oculistica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Odontoiatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Oncologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Ortopedia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Otorinolaringoiatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Pediatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Pneumologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Psichiatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Radiodiagnostica per immagini - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Radioterapia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina nucleare - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Urologia - Andrologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Allergologia e immunologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Altre - % compensi
- Tipologia della clientela: Attività in convenzione con il SSN - % compensi
- Tipologia della clientela: Strutture sanitarie pubbliche - % compensi
- Tipologia della clientela: Strutture sanitarie private: ambulatori, poliambulatori, cliniche, case di riposo, laboratori di analisi o altre strutture sanitarie private - % compensi
- Tipologia della clientela: Compagnie di assicurazione - % compensi
- Tipologia della clientela: Altre imprese e società - % compensi
- Tipologia della clientela: Scuole, palestre, organizzazioni sindacali o enti diversi privati e pubblici - % compensi

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK19U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SK19U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

85.14.2 – Attività professionali paramediche indipendenti.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso/ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore SK19U è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 19.684.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.872 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi/ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia delle prestazioni (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 17.812.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i contribuenti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili (con la sola eccezione, nel caso di lavoro autonomo, delle variabili "Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa" e "Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica"). Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse tipologie di attività, alla dimensione della struttura, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciannove gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato una specializzazione sia per tipologia di attività che per prestazioni.

I fattori che caratterizzano principalmente le attività sanitarie oggetto di analisi sono:

- tipologia delle prestazioni;
- aspetto dimensionale (il numero di addetti, le superfici destinate all'esercizio dell'attività, ecc.);
- tipologia dell'attività.

La tipologia delle prestazioni ha contribuito a differenziare i professionisti e le imprese che operano prevalentemente presso il domicilio del cliente (cluster 7 e 15), da quelli che esercitano la propria attività presso le strutture pubbliche o private, sanitarie e non (cluster 4, 5, 9, 12 e 14) piuttosto che presso lo studio di cui sono titolari (cluster 1, 2, 6, 10 e 16).

L'aspetto dimensionale ha permesso di distinguere i soggetti che svolgono prevalentemente attività di terapista della riabilitazione e/o massofisioterapista e massaggiatore in strutture di più grandi dimensioni (cluster 2), da quelli che operano in strutture più piccole (cluster 16).

Il fattore tipologia dell'attività ha consentito di evidenziare alcune figure professionali quali: il terapista della riabilitazione, massofisioterapista e massaggiatore (cluster 2, 7, 14 e 16), il dietista (cluster 1 e 5), l'assistente odontoiatrico (cluster 3), il logopedista (cluster 4 e 6), l'ortottista (cluster 8), l'infermiere (cluster 9 e 15), l'igienista dentale (cluster 11), l'idroterapista (cluster 13), il podologo (cluster 17), il chiropratico (cluster 18) e l'ostetrica (cluster 19).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – ATTIVITÀ SVOLTE DA DIETISTI PREVALENTEMENTE CON STUDIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 238

Il cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (93% dei soggetti) che svolgono l'attività di dietisti. Le prestazioni sono erogate prevalentemente presso lo studio di cui si è titolari (69% dei compensi/ricavi). La superficie utilizzata per l'esercizio dell'attività è pari a 36 mq totali e, nel 26% dei casi, sono presenti 20 mq di studio in uso promiscuo con l'abitazione; nella maggior parte dei casi non vi è ricorso a personale.

La clientela è costituita perlopiù da privati che apportano compensi/ricavi pari al 91% del totale.

A fronte di queste attività sono sostenute, dal 32% dei soggetti spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a 250 euro.

CLUSTER 2 – CENTRI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN TERAPIA DELLA RIABILITAZIONE, MASSOFISIOTERAPIA E MASSAGGIO

NUMEROSITÀ: 294

Questo cluster è formato dai centri di più grandi dimensioni in cui è praticata l'attività di terapista della riabilitazione (84% dei soggetti) e/o di massofisioterapista e massaggiatore (64%). Gli spazi di cui questi operatori dispongono per l'esercizio dell'attività sono i più ampi e diversificati rispetto agli altri cluster: 255 mq di superficie complessiva totale, di cui 99 per studio o ambulatorio e 45 mq per palestre.

Dal punto di vista organizzativo, nel 93% dei casi gli appartenenti a questo gruppo esercitano l'attività sotto forma di impresa e la forma giuridica prevalente è quella societaria (91% dei casi). Si avvalgono dell'ausilio di 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

L'attività è esercitata quasi esclusivamente presso lo studio del titolare (87% dei compensi/ricavi).

La clientela è costituita da privati, che apportano compensi/ricavi pari al 40%, e da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (52% dei compensi/ricavi).

La dotazione di beni strumentali consiste in 6 apparecchiature per elettroterapia, 1 infrarossi-ultravioletti, 1 laser, 1 apparecchiatura per magnetoterapia e 4 marconi-radar-ultrasuoni. Completano la strumentazione 1 sfigmomanometro, 1 cyclette e 9 lettini fissi.

A fronte di queste attività sono spese per consumo di materiale pari a 6.000 euro circa, spese per apparecchiature tecniche 1.100 euro circa, spese in assicurazioni r.c. pari a circa 1.000 euro e, nel 41% dei casi, spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a oltre 1.300 euro.

CLUSTER 3 – ATTIVITÀ SVOLTE DA ASSISTENTI ODONTOIATRICI

NUMEROSITÀ: 139

Questo cluster raggruppa quei soggetti che svolgono l'attività di assistenti odontoiatrici sia presso lo studio di cui sono titolari (53% dei casi con il 97% di incidenza sui compensi/ricavi) che presso le strutture private o pubbliche, sanitarie e non (36% dei casi con il 97% sui compensi/ricavi).

Nel 60% dei casi è presente uno studio esclusivo pari a 61 mq totali, gestito perlopiù senza l'ausilio di personale.

La clientela è costituita prevalentemente da medici e/o studi medici (64% dei compensi/ricavi) e da privati (nel 30% dei casi l'85% dei compensi/ricavi).

A fronte di queste attività sono sostenute, dal 53% dei rispondenti, spese per consumo di materiale pari a oltre 6.700 euro e nel 22% dei casi 260 euro circa di spese per smaltimento rifiuti speciali.

CLUSTER 4 – ATTIVITÀ SVOLTE DA LOGOPEDISTI PREVALENTEMENTE PRESSO STRUTTURE PRIVATE O PUBBLICHE, SANITARIE E NON

NUMEROSITÀ: 428

A questo cluster appartengono quasi esclusivamente lavoratori autonomi (97% dei soggetti) che svolgono l'attività di logopedista. Tale attività è gestita perlopiù senza l'ausilio di personale presso strutture private o

pubbliche, sanitarie e non (82% dei compensi/ricavi). Da ciò consegue che solo nel 51% dei casi sono presenti mq, esclusivi o inseriti all'interno dell'abitazione, destinati all'attività (con una superficie totale di 22 mq).

La clientela, coerentemente con la tipologia di prestazioni erogate, è costituita prevalentemente da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico), che nel 39% dei casi, apportano compensi/ricavi pari all'83% del totale, da scuole, enti sportivi, sindacati, enti diversi pubblici e privati (23% dei casi per il 63% dei compensi/ricavi) e nel 48% dei casi da privati (41% dei compensi/ricavi).

Coerentemente con l'attività svolta, questi operatori non dispongono di beni strumentali di rilievo e le voci di costo non sono particolarmente rilevanti.

CLUSTER 5 – ATTIVITÀ SVOLTE DA DIETISTI PREVALENTEMENTE PRESSO STRUTTURE PRIVATE O PUBBLICHE, SANITARIE E NON

NUMEROSITÀ: 158

Il cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (97% dei soggetti) che svolgono l'attività di dietista presso strutture private o pubbliche, sanitarie e non (81% dei compensi/ricavi). Nel 54% dei casi sono presenti, in totale, 20 mq di studio esclusivo o in uso promiscuo con l'abitazione.

La clientela è costituita prevalentemente da privati, che apportano il 23% dei compensi/ricavi, da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico) indicate dal 35% dei rispondenti con un'incidenza del 74% sui compensi/ricavi, da scuole, enti sportivi, sindacati, enti diversi pubblici e privati (64% dei compensi/ricavi nel 34% dei casi) e da imprese e società (53% dei compensi/ricavi nel 26% dei casi).

Data la tipologia di attività non si riscontra, nella maggior parte dei casi, il possesso di beni strumentali specifici, né di spese di particolare rilievo.

CLUSTER 6 – ATTIVITÀ SVOLTE DA LOGOPEDISTI PREVALENTEMENTE CON STUDIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 243

Il cluster è formato principalmente da lavoratori autonomi (96% dei soggetti) che svolgono l'attività di logopedisti. Le prestazioni sono erogate prevalentemente presso lo studio di cui sono titolari (67% dei compensi/ricavi) e non si rileva la presenza di personale dipendente.

La superficie utilizzata per l'esercizio dell'attività è pari a 31 mq totali.

Coerentemente con la tipologia di prestazioni la clientela è costituita da privati che apportano compensi/ricavi pari all'89% del totale.

A fronte di queste attività sono sostenute, nel 29% dei casi, spese per consumo materiale pari a oltre 700 euro e, nel 47% dei casi, spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a circa 400 euro.

CLUSTER 7 – ATTIVITÀ DI TERAPISTA DELLA RIABILITAZIONE, MASSOFISIOTERAPISTA E MASSAGGIATORE EROGATE PREVALENTEMENTE A DOMICILIO

NUMEROSITÀ: 1.700

Il cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (96% dei soggetti) che svolgono l'attività di terapista della riabilitazione (75% dei soggetti) e/o di massofisioterapista e massaggiatore (28%). Le prestazioni vengono effettuate nella maggior parte dei casi a domicilio (91% dei compensi/ricavi) senza l'ausilio di personale.

Solo nel 38% dei casi sono presenti 21 mq di locali destinati all'esercizio dell'attività, quasi sempre in uso promiscuo con l'abitazione.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (57% dei compensi/ricavi) e nel 19% dei casi da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico o dal medico e/o studio medico) che apportano il 73% dei compensi/ricavi; talvolta anche l'attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale è significativa (86% dei compensi/ricavi nel 16% dei casi).

A fronte di queste attività sono sostenute, dal 26% dei soggetti, spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a oltre 670 euro.

CLUSTER 8 – ATTIVITÀ SVOLTE DA ORTOTTISTI

NUMEROSITÀ: 220

Il presente cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (95% dei soggetti) che svolgono l'attività di ortottisti, nella maggior parte dei casi senza l'ausilio di personale, sia presso strutture private o pubbliche, sanitarie e non (96% dei compensi/ricavi nel 75% dei casi) che presso lo studio proprio (75% dei compensi/ricavi nel 21%). Nel 48% dei casi è presente una superficie utilizzata per l'esercizio dell'attività pari a 31 mq.

La clientela è piuttosto eterogenea ed è costituita prevalentemente da privati (34% dei compensi/ricavi), dal medico e/o studio medico (74% dei compensi/ricavi nel 32% dei casi) e da altre strutture sanitarie (79% dei compensi/ricavi nel 36% dei casi).

Coerentemente con l'attività svolta, i soggetti appartenenti al cluster non dispongono di beni strumentali di particolare rilievo e anche le voci di costo sono poco rilevanti.

CLUSTER 9 – ATTIVITÀ SVOLTE DA INFERMIERI PREVALENTEMENTE PRESSO LE STRUTTURE PRIVATE O PUBBLICHE, SANITARIE E NON

NUMEROSITÀ: 2.884

A questo gruppo appartengono quasi esclusivamente lavoratori autonomi che svolgono l'attività di infermiere presso strutture private o pubbliche, sanitarie e non (95% dei compensi/ricavi). Ne consegue che gli appartenenti al cluster nella maggior parte dei casi non dispongono di unità locali destinate all'esercizio dell'attività, né si avvalgono di personale dipendente.

La clientela è costituita da strutture sanitarie diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico (52% dei compensi/ricavi), da scuole, enti sportivi, sindacati, enti diversi pubblici e privati (nel 21% dei casi il 91% dei compensi/ricavi) e da imprese e società (nel 13% dei casi l'82%).

Data la tipologia di attività non si riscontra il possesso di beni strumentali specifici, né spese di particolare rilievo.

CLUSTER 10 – ATTIVITÀ SANITARIE EROGATE PREVALENTEMENTE PRESSO LO STUDIO PROPRIO PER PRIVATI

NUMEROSITÀ: 1.057

Il cluster è formato sia da lavoratori autonomi (79% dei soggetti) che da imprese (21%) che erogano le loro prestazioni prevalentemente presso lo studio di cui sono titolari (81% dei compensi/ricavi). La superficie utilizzata per l'esercizio dell'attività è pari a 40 mq totali e, nel 22% dei casi lo studio (di 21 mq) è in uso promiscuo con l'abitazione; nella maggior parte dei casi non è previsto il ricorso a personale dipendente.

La clientela è costituita perlopiù da privati che apportano compensi/ricavi pari all'87% del totale.

A fronte di queste attività sono sostenute, dal 36% dei soggetti spese per consumo di materiale pari a oltre 3.000 euro.

CLUSTER 11 – ATTIVITÀ SVOLTE DA IGIENISTI DENTALI

NUMEROSITÀ: 385

Il cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (95% dei soggetti) che svolgono l'attività di igienisti dentali presso strutture private o pubbliche, sanitarie e non (86% dei compensi/ricavi). Nel 38% dei casi sono presenti 37 mq totali destinati all'esercizio dell'attività e non è presente personale.

La clientela è costituita prevalentemente da medici e/o studi medici (74% dei compensi/ricavi).

Data la tipologia di attività non si riscontra nella maggior parte dei casi il possesso di beni strumentali specifici, né la presenza di spese di particolare rilievo.

CLUSTER 12 – ATTIVITÀ SANITARIE EROGATE PREVALENTEMENTE PRESSO STRUTTURE PRIVATE O PUBBLICHE, SANITARIE E NON

NUMEROSITÀ: 1.672

Il presente cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (92% dei soggetti) che non si avvalgono dell'ausilio di personale, e che operano prevalentemente presso strutture private o pubbliche, sanitarie

e non (82% dei compensi/ricavi). Coerentemente con questo aspetto, solo il 43% dei rispondenti indica unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività (24 mq totali).

La clientela è piuttosto eterogenea ed è costituita prevalentemente da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico) che, nel 39% dei casi, apportano compensi/ricavi pari al 92% del totale, da scuole, enti sportivi, sindacati, enti diversi pubblici e privati (12% dei casi per il 75% dei compensi/ricavi) e da imprese e società (24% dei casi per il 84% dei compensi/ricavi).

Coerentemente con l'attività svolta, gli appartenenti al cluster non dispongono di beni strumentali di rilievo e i costi per il consumo di materiale, come del resto tutte le altre voci di costo, sono decisamente poco rilevanti.

CLUSTER 13 – ATTIVITÀ SANITARIE SVOLTE DA IDROTERAPISTI

NUMEROSITÀ: 131

Il cluster è formato prevalentemente da lavoratori autonomi (76% dei soggetti) che svolgono l'attività di idroterapisti. Molto spesso a questa attività si affianca sia quella di terapista della riabilitazione (82% dei casi) che quella di massofisioterapista e massaggiatore (48%). Le prestazioni vengono erogate nel 40% dei casi presso lo studio di cui sono titolari (80% dei compensi/ricavi) mentre nel 62% dei casi presso le strutture private o pubbliche, sanitarie e non (71% dei compensi/ricavi).

Sono presenti superfici destinate all'esercizio dell'attività pari a 76 mq e lo svolgimento dell'attività si avvale di 1 o 2 addetti.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (50% dei compensi/ricavi), da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico) che, nel 27% dei casi, apportano compensi/ricavi pari al 69% del totale e da scuole, enti sportivi, sindacati, enti diversi pubblici e privati (21% dei casi per il 31% dei compensi/ricavi).

La dotazione di beni strumentali consiste in 3 apparecchiature per elettroterapia nel 43% dei casi, 1 laser nel 29%, 2 marconi-radar-ultrasuoni nel 31%, 2 cyclette nel 25%, 5 lettini fissi nel 47% e 1 lettino portatile nel 21%.

A fronte di questa attività sono sostenute spese per consumo di materiale pari a circa 2.000 euro nel 38% dei casi, spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a oltre 900 euro nel 42% dei casi e spese per assicurazioni R.C. pari a oltre 600 euro nel 47% dei casi.

CLUSTER 14 – ATTIVITÀ DI TERAPISTA DELLA RIABILITAZIONE, MASSOFISIOTERAPISTA E MASSAGGIATORE EROGATE PREVALENTEMENTE PRESSO LE STRUTTURE PRIVATE O PUBBLICHE, SANITARIE E NON

NUMEROSITÀ: 3.917

Il presente cluster è il più numeroso ed è formato da professionisti o imprese che svolgono l'attività di terapista della riabilitazione (77% dei soggetti), e di massofisioterapista e massaggiatore (33%), quasi esclusivamente come lavoratori autonomi (97% dei soggetti), perlopiù presso le strutture private o pubbliche, sanitarie e non (88% dei compensi/ricavi). Nello svolgimento dell'attività non si riscontra il ricorso a personale. Solo nel 42% dei casi sono presenti 25 mq totali di studio esclusivo o in uso promiscuo con l'abitazione.

La clientela è piuttosto eterogenea ed è costituita prevalentemente da privati (17% dei compensi/ricavi) e da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico) che, nel 42% dei casi, apportano compensi/ricavi pari all' 88% del totale.

Coerentemente con l'attività svolta, questi operatori non dispongono di una dotazione di beni strumentali di particolare importanza; inoltre le voci di costo sono decisamente poco rilevanti.

CLUSTER 15 – ATTIVITÀ DI INFERMIERE EROGATE PREVALENTEMENTE A DOMICILIO

NUMEROSITÀ: 338

Il cluster è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (96% dei soggetti) che svolgono l'attività di infermiere. Le prestazioni vengono effettuate nella maggior parte dei casi a domicilio (92% dei compensi/ricavi), senza l'ausilio di personale.

Sono presenti, nel 36% dei casi, 17 mq di studio in uso promiscuo con l'abitazione.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (76% dei compensi/ricavi nel 45% dei casi) e da imprese e società (85% dei compensi/ricavi nel 21%).

A fronte di queste attività non sono sostenute spese di particolare rilievo.

Per quanto riguarda la dotazione strumentale, nel 19% dei casi è presente uno sfigmomanometro e nel 20% un kit professionale.

CLUSTER 16 – ATTIVITÀ SVOLTE DA TERAPISTI DELLA RIABILITAZIONE, MASSOFISIOTERAPISTI E MASSAGGIATORI PREVALENTEMENTE CON STUDIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 3.104

Il cluster è formato prevalentemente da lavoratori autonomi (80% dei rispondenti) che svolgono l'attività di terapista della riabilitazione (68% dei soggetti) e/o di massofisioterapista e massaggiatore (52%). L'attività è esercitata prevalentemente presso lo studio di cui si è titolari (86% dei compensi/ricavi) e raramente il titolare impiega personale per il proprio lavoro; i locali utilizzati per l'esercizio dell'attività occupano una superficie di 59 mq totali.

La clientela è costituita da privati che apportano compensi/ricavi per il 94% del totale.

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 lettini fissi, 2 apparecchiature per elettroterapia nel 46% dei casi, 1 laser nel 34%, 1 apparecchio per la magnetoterapia nel 28%, 1 o 2 marconi-radar-ultrasuoni nel 36% e 1 cyclette nel 20%.

La spesa per consumo di materiale è pari a circa 613 euro; inoltre il 43% dei rispondenti dichiara spese per assicurazioni R.C. pari a oltre 370 euro e il 35% spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a circa 900 euro.

CLUSTER 17 – ATTIVITÀ SVOLTE DA PODOLOGI

NUMEROSITÀ: 408

Il cluster è formato prevalentemente da lavoratori autonomi (89% dei soggetti) che svolgono l'attività di podologo. Le prestazioni vengono effettuate in gran parte senza l'ausilio di personale, in alcuni casi presso lo studio di cui si è titolari (92% dei compensi/ricavi per l'80% dei soggetti), in altri presso le strutture private o pubbliche, sanitarie e non (59% dei compensi/ricavi per il 29%). Sono presenti 41 mq totali dedicati a studio.

La clientela è costituita in gran parte da privati che apportano compensi/ricavi pari all'86% del totale.

La dotazione di beni strumentali consiste in 1 riunito podologico completo, in 1 podoscopio (44% dei soggetti), 1 autoclave nel 43% dei casi e in 1 o 2 lettini fissi nel 22% dei casi.

A fronte di questa attività sono sostenute spese per consumo di materiale pari a circa 2.000 euro e, nel 33% dei casi, spese per assicurazioni R.C. pari a circa 300 euro. Inoltre il 40% degli appartenenti al cluster dichiara spese per smaltimento rifiuti speciali pari a oltre 270 euro.

CLUSTER 18 – ATTIVITÀ SVOLTE DA CHIROPRATICI

NUMEROSITÀ: 302

Il cluster è formato da professionisti o imprese che praticano prevalentemente l'attività di chiropratico, generalmente come lavoratori autonomi (84%). Inoltre sono presenti sia soggetti che esercitano l'attività prevalentemente presso lo studio di cui sono titolari (87% dei compensi/ricavi per il 74% dei soggetti), che soggetti che erogano le prestazioni in gran parte presso le strutture private o pubbliche, sanitarie e non (70% dei compensi/ricavi nel 36% dei casi).

I locali utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'attività occupano una superficie di 58 mq totali e, nel 22% dei casi, sono presenti 24 mq di studio in uso promiscuo con l'abitazione. Raramente viene impiegato del personale per il proprio lavoro (è presente nel 21% dei casi 1 dipendente).

La clientela è costituita da privati che apportano l'80% dei compensi/ricavi.

La dotazione di beni strumentali è piuttosto esigua, infatti è costituita prevalentemente da uno o due lettini fissi.

A fronte di queste attività nel 44% dei casi si rilevano spese per consumo di materiale pari a oltre 1.300 euro, nel 33% spese per assicurazioni R.C. pari a circa 500 euro e nel 41% spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste o pubblicazioni pari a circa 1.300 euro.

CLUSTER 19 – ATTIVITÀ SANITARIE SVOLTE DA OSTETRICHE

NUMEROSITÀ: 181

Questo gruppo è formato quasi esclusivamente da lavoratori autonomi (97% dei soggetti) che svolgono l'attività di ostetrica.

L'attività è esercitata prevalentemente presso lo studio di cui si è titolari (85% dei compensi/ricavi per il 77% dei soggetti), anche se nel 34% dei casi si effettuano prestazioni domiciliari pari al 48% dei compensi/ricavi.

I locali utilizzati per l'esercizio dell'attività occupano una superficie totale di 14 mq. Raramente il titolare impiega personale per il proprio lavoro.

La clientela è costituita da privati (39% dei compensi/ricavi) e da strutture sanitarie (diverse dallo studio sanitario non medico e dal medico e/o studio medico) che apportano compensi/ricavi pari al 38% del totale.

Data la tipologia di attività non si riscontra il possesso di beni strumentali specifici, né si riscontrano spese di particolare rilievo.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO/RICAVO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per compensi da attività di lavoro autonomo e ricavi da attività di impresa, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del compenso/ricavo dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso/ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso/ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso/ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati;
- e i professionisti che presentano:
- costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

Imprese:

- ***valore aggiunto orario*** = (ricavi dichiarati – (costo del venduto + costo per la produzione dei servizi) – spese per acquisti di servizi) / (numero addetti[5] * 312 * 8)

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Professionisti:

- ***resa oraria*** = compensi dichiarati – compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale e artistica – spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa / (numero addetti[6] * 40 * 45)

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale, è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 12 18;
- dal 6° ventile, per i cluster 3, 10;
- dal 3° ventile, per i cluster 7, 13;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 9;
- dal 4° ventile, per il cluster 14;
- dal 5° ventile, per il cluster 16;
- dal 7° ventile, per il cluster 17.
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 1.

Per la ***resa oraria*** (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 1, 6, 8, 10, 11, 16, 18,19;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 7, 12, 15, 17;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 9, 14;

---

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero di associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1 * "Fattore correttivo individuale" + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività") / 40
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno") / 45

numero addetti = (associazioni tra professionisti) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio") / 40
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio") / 45

- dal 3° ventile, per il cluster 13;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso/ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i compensi/ricavi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il Sistema Sanitario Nazionale, di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di compensi/ricavi derivante da attività non in convenzione con il SSN.

Per la determinazione della "funzione di compenso/ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadri F o G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso/ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della funzione di compenso dell'attività professionale è stata utilizzata la variabile *Ore dedicate all'attività*. Inoltre, si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate alla densità abitativa del comune e al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati dello studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7] che hanno avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile *Ore dedicate all'attività*. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività*.

Inoltre, nel caso di attività professionale svolta in forma individuale, si è tenuto conto anche delle differenze legate all'Età professionale[8] e allo svolgimento di Altre attività a tempo pieno o a tempo parziale che intervengono come ulteriori valori correttivi da applicare al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività*.

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 3.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso/ricavo del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del compenso/ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il compenso/ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso/ricavo è dato dalla media dei compensi/ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] Nel caso di professionista che opera in forma individuale, l'età professionale è pari a: Periodo d'imposta – Anno di inizio attività – Numero di anni di interruzione attività.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3 A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TK19U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 7	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	2,2186	1,5883	2,1497	2,5154	1,7785
Valore dei beni strumentali	-	0,1909	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	10,4797	-	6,7425	10,6115	74,6466
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendete afferenti l'attività di impresa	1,1024	1,0979	1,1629	4,8965	0,9873
Spese per acquisti di servizi	1,3044	1,7462	1,1629	4,8965	0,9873
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione: Superficie studio	-	170,7755	162,9651	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TK19U**

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 16
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,7663	2,1876	3,8753	2,1554	1,4215
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	178,0861	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	14,5246	17,7626	21,8943	11,2191
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendete afferenti l'attività di impresa	0,9899	1,1704	0,7989	0,8385	1,1537
Spese per acquisti di servizi	1,7278	2,4579	1,5626	0,8385	1,3526
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	16.289,7894	-	29.329,3801	-	22.932,9175
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione: Superficie studio	94,0344	-	-	221,8618	97,8950

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TK19U**

VARIABILI	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,5124	0,8139
Valore dei beni strumentali	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	10,7678	20,7885
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendete afferenti l'attività di impresa	0,4968	1,5311
Spese per acquisti di servizi	3,7968	1,2951
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	17.263,9102	22.452,7403
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale – Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione – Superficie studio	55,1481	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

ALLEGATO 3 A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK19U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Valore dei beni strumentali	0,1355	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,5166	1,4341	1,0138	-	1,6485
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,5166	1,4341	1,0138	-	1,6485
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,5166	1,4341	1,0138	-	1,6485
Consumi	4,3929	4,0918	1,0138	0,8983	1,6485
Altre spese	0,6146	4,0918	1,0138	0,8983	1,6485
Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nello studio + Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Dipendenti	-	-	-	-	-
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione: Superficie studio	36,9713	-	-	40,9753	69,6742
Ore dedicate all'attività	13,5407	-	15,1477	15,2573	13,7411
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-1,4470	-	-	-	-2,1698
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 6 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 7 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo parziale	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-6,8172	-	-8,4174	-3,6513	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-6,8172	-	-8,4174	-3,6513	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Valore dei beni strumentali	0,1737	0,1111	0,2056	0,1523	0,1077
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	2,7588	1,1314	2,3470	1,6448	1,3249
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	2,7588	1,1314	2,3470	1,6448	1,3249
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	2,7588	1,1314	2,3470	1,6448	1,3249
Consumi	0,7451	2,4703	1,1513	2,0464	2,0067
Altre spese	0,7451	1,0547	1,1513	1,4663	1,2235
Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nello studio + Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Dipendenti	-	-	-	-	-
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione: Superficie studio	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	12,3904	12,9517	15,9585	18,0580	13,2421
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-1,7596	-	-3,0116
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-1,2193	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 6 anni	-	-	-1,9403	-	-1,2847
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 7 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-1,0339	-	-1,2548	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo parziale	-	-1,0339	-	-1,1905	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-2,2609	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-	-	-5,3255	-2,9777	-2,9522
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	1,8938	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-	-	-5,3255	-2,9777	-2,9522

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Valore dei beni strumentali	0,3197	0,1788	-	0,2207	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,8285	0,9601	1,5587	1,0908	1,0640
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,8285	0,9601	1,5587	1,0908	1,0640
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,8285	0,9601	1,5587	1,2280	1,0640
Consumi	1,1267	2,4627	2,0182	1,8623	1,5533
Altre spese	0,8473	1,6895	0,8244	1,1403	1,5533
Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nello studio + Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Dipendenti	-	-	-	-	-
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione: Superficie studio	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività	15,5851	18,5793	15,3906	14,7348	16,2689
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-2,6679	-1,7667	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-1,9938	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 6 anni	-	-	-	-1,5261	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 7 anni	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo parziale	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-3,2938	-2,7851	-5,3862	-2,0003	-3,5276
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-3,2938	-2,7851	-5,3862	-2,0003	-3,5276

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19
Valore dei beni strumentali	0,1381	0,0589	0,1655	0,3237
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,3317	1,1926	1,9842	1,1250
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,1778	1,3010	2,0675	1,1250
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,4661	1,8089	1,0491	1,1250
Consumi	1,7465	1,6153	1,5829	1,1250
Altre spese	1,1127	1,0469	2,0602	1,1250
Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nello studio + Spese per personale di segreteria e/o amministrativo: Dipendenti	-	-	-0,6736	-
Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Superficie complessiva + Uso promiscuo dell'abitazione: Superficie studio	8,5271	-	-	-
Ore dedicate all'attività	13,9183	11,8779	15,9259	18,9944
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-1,2679	-2,4651	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 5 anni	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 6 anni	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 8 anni	-	-	-	-2,5388
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 6 anni	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 4 a 7 anni	-1,1555	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo pieno	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: lavoro dipendente a tempo parziale	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: comuni con meno di 500 abitanti	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi per attività in convenzione con il SSN (PESO_SSN), dove PESO_SSN è pari a: [100 – Attività in convenzione con il SSN] / 100

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK19U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-3,6391	-2,2769	-	-4,8738
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-3,6391	-2,2769	-	-4,8738

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Dipendenti a tempo pieno – Numero giornate retribuite
- Dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro – Numero giornate retribuite
- Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio – Numero
- Soci o associati che prestano attività nello studio – numero
- Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale – Percentuale di lavoro prestato
- Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa – Percentuale di lavoro prestato
- Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa – Percentuale di lavoro prestato
- Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente – Percentuale di lavoro prestato
- Soci con occupazione prevalente nell'impresa – Percentuale di lavoro prestato
- Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente – Percentuale di lavoro prestato
- Amministratori non soci – Numero

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale – Superficie complessiva (Mq)
- Uso promiscuo dell'abitazione – Superficie studio (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia delle prestazioni: Prestazioni domiciliari - % compensi o ricavi
- Tipologia delle prestazioni: Prestazioni presso lo studio di cui si è titolari - % compensi o ricavi
- Tipologia delle prestazioni: Prestazioni presso altre strutture private o pubbliche, sanitarie e non - % compensi o ricavi
- Tipologia dell'attività: Assistente odontoiatrico
- Tipologia dell'attività: Terapista della riabilitazione
- Tipologia dell'attività: Idroterapista
- Tipologia dell'attività: Igienista dentale
- Tipologia dell'attività: Infermiere
- Tipologia dell'attività: Logopedista
- Tipologia dell'attività: Massofisioterapia e massaggiatore
- Tipologia dell'attività: Ortottista
- Tipologia dell'attività: Ostetrica
- Tipologia dell'attività: Podologo
- Tipologia dell'attività: Chiropratico
- Tipologia dell'attività: Dietista
- Tipologia della clientela: Privati - % compensi o ricavi

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Percentuale dei compensi provenienti dal committente principale in riferimento ai compensi complessivi (indicare solo se superiori al 50%)
- Spese per manutenzione e riparazione apparecchiature tecniche.

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK22U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SK22U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 85.20.0 Servizi veterinari.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 8.833.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 713 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività, alle aree di intervento, alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 8.120.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili (con la sola eccezione delle variabili "Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa" e "Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica"). Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle aree di intervento, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dodici gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- modalità di espletamento dell'attività;
- aree di intervento;
- tipologia della clientela;
- dimensione e struttura dell'ambulatorio o dello studio professionale.

La **modalità di espletamento dell'attività** ha portato all'evidenziazione di veterinari che effettuano prevalentemente visite domiciliari o presso allevamenti (cluster 1), inseminazione artificiale o assistenza al parto/ostetricia (cluster 7), esami diagnostici (cluster 11).

Le **aree di intervento** ha portato all'individuazione di veterinari specializzati nella cura di cavalli da equitazione (cluster 5) o specializzati in zootecnia (cluster 6 e 7).

La **tipologia della clientela** ha portato all'evidenziazione di veterinari che prestano la propria attività prevalentemente nei confronti di strutture sanitarie private (cluster 8), strutture sanitarie pubbliche (cluster 9) ed imprese industriali (cluster 10).

La **dimensione e la struttura dell'ambulatorio o dello studio professionale** ha portato alla distinzione tra ambulatori e studi veterinari di piccole dimensioni (cluster 2), ambulatori di medie dimensioni (cluster 3), ambulatori di più grandi dimensioni (cluster 4) e cliniche veterinarie (cluster 12).

CLUSTER 1 – VETERINARI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VISITE DOMICILIARI O PRESSO ALLEVAMENTI

NUMEROSITÀ: 306

Per i professionisti che fanno parte di questo cluster lo svolgimento dell'attività si espleta prevalentemente nell'effettuazione di visite domiciliari o presso allevamenti (l'84% dei compensi). Coerentemente con l'attività svolta, solo un esiguo numero di soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati a studi o ambulatori veterinari.

Gli interventi sono rivolti quasi esclusivamente ad animali da compagnia (il 94% dei compensi) di clienti privati (l'80% dei compensi); i vaccini somministrati sono circa 70.

Si tratta di veterinari che quasi sempre lavorano senza avvalersi di dipendenti o collaboratori e che nell'11% dei casi affiancano all'attività libero-professionale di veterinario anche altre attività professionali e/o di impresa.

A conferma delle peculiarità del cluster in esame, non si segnala una particolare presenza di beni strumentali.

CLUSTER 2 – AMBULATORI E STUDI VETERINARI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.673

Questo cluster raggruppa i veterinari titolari di ambulatori o studi di piccole dimensioni (41 metri quadrati di ambulatorio per il 53% dei soggetti e 34 metri quadrati di studio per il 31%) all'interno dei quali opera quasi sempre il solo titolare senza avvalersi di dipendenti o collaboratori.

Le visite ambulatoriali (dalle quali deriva il 66% dei compensi) riguardano prevalentemente animali da compagnia (l'87% dei compensi) di proprietà di clienti privati (l'83% dei compensi). Nella metà dei casi i soggetti del cluster effettuano anche interventi chirurgici ottenendo il 12% dei compensi; i vaccini somministrati sono circa 190.

Tra la dotazione di beni strumentali si segnala la presenza di un tavolo operatorio per il 42% dei soggetti, una sterilizzatrice per il 38%, un apparecchio per l'effettuazione di raggi X per il 28% ed un oto/oftalmoscopio per il 44%.

CLUSTER 3 – AMBULATORI VETERINARI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.632

Questo cluster raggruppa veterinari titolari di ambulatori di medie dimensioni (47 metri quadrati) all'interno dei quali opera quasi sempre il solo titolare senza avvalersi di dipendenti o collaboratori. La maggior parte degli spazi adibiti ad ambulatorio è di proprietà di terzi: il 61% dei soggetti del cluster dichiara infatti di sostenere circa 5.300 euro per canoni di locazione.

Le visite ambulatoriali (dalle quali deriva il 63% dei compensi) riguardano prevalentemente animali da compagnia (il 95% dei compensi) di proprietà di clienti privati (il 93% dei compensi). Oltre alle visite ambulatoriali, i veterinari effettuano interventi chirurgici (il 14% dei compensi), esami diagnostici (il 7%) e somministrano circa 390 vaccini.

Tra la dotazione di beni strumentali si segnala la presenza di un tavolo operatorio ed una lampada scialitica, una sterilizzatrice, una centrifuga, un apparecchio per l'effettuazione di raggi X ed un oto/oftalmoscopio. Infine, quasi la metà circa dei soggetti dispone di un apparecchio per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia, il 41% di un apparecchio per l'anestesia gassosa, il 46% di un elettrobisturi, il 24% di un elettrocardiografo ed il 38% di un aspiratore.

CLUSTER 4 – AMBULATORI VETERINARI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 898

Il cluster in esame raggruppa ambulatori veterinari che presentano le dimensioni più estese (77 metri quadrati) e che impiegano 1 talvolta 2 addetti. Nella maggior parte dei casi gli spazi adibiti ad ambulatorio sono di proprietà di terzi: il 65% dei soggetti del cluster dichiara infatti di sostenere 8.400 euro circa per canoni di locazione.

L'attività professionale, incentrata principalmente sugli animali da compagnia (il 92% dei compensi) di proprietà di soggetti privati (il 90% dei compensi), si sostanzia nell'effettuazione di visite ambulatoriali (il 49% dei compensi), di interventi chirurgici (il 19%) e di esami diagnostici (il 13%). Coerentemente con l'aspetto strutturale, sia il numero di vaccini somministrati (circa 700) sia il numero di altre prestazioni erogate risulta essere elevato.

L'anzianità professionale dei veterinari del cluster (14 anni) è tra le più elevate del settore.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende un tavolo operatorio ed una lampada scialitica, una sterilizzatrice, una centrifuga, un apparecchio per ematologia, liquidi organici sierologia e batteriologia, un apparecchio per l'effettuazione di raggi X, un apparecchio per l'anestesia gassosa, un elettrobisturi, un ecografo, un elettrocardiografo, un oto/oftalmoscopio, un aspiratore ed un'autoclave; inoltre un quarto circa dei soggetti dispone di un pulsossimetro ed un endoscopio.

CLUSTER 5 – PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI NELLA CURA DI CAVALLI DA EQUITAZIONE

NUMEROSITÀ: 335

I professionisti che fanno parte di questo cluster sono specializzati nella cura dei cavalli da equitazione (l'85% dei compensi) di proprietà di scuderie o maneggi (il 34% dei compensi), di soggetti privati (il 29%) o di aziende agricole ed allevamenti (il 20%). Coerentemente con la specializzazione, le visite avvengono in larga parte a domicilio (il 63% dei compensi); a volte il veterinario viene anche interpellato per consigli o pareri (un terzo dei soggetti svolge attività di consulenza, perizia o collaborazione ottenendo il 36% dei compensi).

In linea con il tipo di attività svolta, una larga parte dei soggetti non dispone di spazi adibiti a studio o ambulatorio veterinario né si avvale di dipendenti o collaboratori. Si segnala che il 13% degli appartenenti al cluster affianca all'attività libero-professionale di veterinario anche altre attività professionali e/o di impresa.

Per quanto riguarda la localizzazione della clientela, il cluster in esame presenta un'elevata percentuale di soggetti (più della metà) che dichiarano di spingersi fuori dai confini regionali ottenendo il 33% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali comprende un apparecchio per l'effettuazione di raggi X per il 36% dei soggetti, un ecografo per il 46% e, per il 24% dei soggetti, un endoscopio ed un oto/oftalmoscopio.

CLUSTER 6 – PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI IN ZOOTECNIA

NUMEROSITÀ: 1.006

I veterinari di questo cluster sono specializzati in zootecnia (allevamenti e grandi animali in genere) e nell'ambito di questo comparto ottengono l'89% dei compensi. Le attività svolte in via prevalente sono le prestazioni domiciliari (il 60% dei compensi) e le consulenze, perizie o collaborazioni (la metà circa dei compensi per il 35% dei soggetti) rivolte ad una clientela formata soprattutto da aziende agricole e allevamenti (due terzi dei compensi). Inoltre, il 38% dei professionisti somministra un elevato numero di vaccini (circa 870).

La professione viene quasi sempre svolta senza l'ausilio di dipendenti o collaboratori e solo in alcuni casi avvalendosi di spazi adibiti a studio o ambulatorio veterinario. Un quarto dei soggetti dipende principalmente (il 77% dei compensi) dal committente principale e l'11% affianca all'attività libero-professionale di veterinario altre attività professionali e/o di impresa.

Non si segnala la presenza di particolari beni strumentali.

CLUSTER 7 – PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI IN ZOOTECNIA CON ATTIVITÀ PREVALENTE DI PRESTAZIONI DI INSEMINAZIONE ARTIFICIALE ED ASSISTENZA AL PARTO/OSTETRICIA

NUMEROSITÀ: 470

I veterinari di questo cluster sono specializzati in zootecnia (allevamenti e grandi animali in genere) e nell'ambito di questo comparto ottengono il 94% dei compensi, ma si differenziano dai professionisti annoverati nel cluster 6 in quanto presentano quali attività prevalenti le prestazioni di inseminazione artificiale (circa la metà dei compensi) e l'assistenza al parto/ostetricia (il 9%). Inoltre, il 41% dei soggetti somministra un elevato numero di vaccini (circa 700).

Concordemente alla specializzazione dichiarata, la clientela è formata principalmente da aziende agricole ed allevamenti (l'86% dei compensi).

La professione viene svolta quasi sempre senza l'ausilio di dipendenti o collaboratori e solo in alcuni casi avvalendosi di spazi adibiti a studio o ambulatorio veterinario.

L'anzianità professionale dei veterinari del cluster (15 anni) è tra le più elevate del settore.

Nella maggior parte dei casi l'area di mercato è limitata all'ambito provinciale.

Non si segnala la presenza di particolari beni strumentali.

CLUSTER 8 – PROFESSIONISTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON STRUTTURE SANITARIE PRIVATE

NUMEROSITÀ: 628

Questo cluster riunisce veterinari che hanno quale clientela prevalente le strutture sanitarie private (ambulatori, laboratori di analisi, cliniche, ecc.), fonte dell'85% dei compensi.

Le prestazioni professionali (principalmente consulenze, perizie o collaborazioni, fonte del 55% dei compensi) riguardano animali da compagnia (l'85% dei compensi). Inoltre, un quinto dei soggetti somministra circa 80 vaccini.

La professione viene svolta quasi sempre senza l'ausilio di dipendenti o collaboratori e solo in rari casi avvalendosi di spazi adibiti a studio o ambulatorio veterinario. Un cospicuo numero di soggetti (il 59%) dipende in modo quasi esclusivo (l'89% dei compensi) dal committente principale.

Non si segnala la presenza di particolari beni strumentali.

CLUSTER 9 – PROFESSIONISTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON STRUTTURE SANITARIE PUBBLICHE

NUMEROSITÀ: 721

Questo cluster riunisce i veterinari che hanno quale clientela prevalente le strutture sanitarie pubbliche, fonte dell'83% dei compensi; il 39% dei soggetti svolge attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale ottenendo il 79% dei compensi.

Per quanto riguarda la modalità di svolgimento della professione, eccettuate le consulenze, le perizie e le collaborazioni (l'80% dei compensi per il 40% dei soggetti), non si segnala un peso significativo sui compensi di nessuna attività particolare.

Le aree specialistiche sono principalmente la zootecnia (il 58% dei compensi) e la cura degli animali da compagnia (il 32% dei compensi per il 44% dei soggetti).

La professione viene svolta quasi sempre senza l'ausilio di dipendenti o collaboratori e solo in alcuni casi avvalendosi di spazi adibiti a studio (il 25% dei soggetti per un'estensione di 28 metri quadrati) o ambulatorio veterinario (il 18% con 42 metri quadrati). Un cospicuo numero di soggetti (il 59%) dipende in modo quasi esclusivo (l'84% dei compensi) dal committente principale.

Tra i beni strumentali utilizzati si segnala solamente la presenza di un oto/oftalmoscopio per il 28% dei soggetti.

CLUSTER 10 – PROFESSIONISTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON IMPRESE INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 261

I veterinari di questo cluster si differenziano dagli altri per la clientela di riferimento: la parte preponderante dei compensi deriva da prestazioni erogate nei confronti di imprese industriali come aziende di produzione di mangimi per animali (la metà circa dei compensi), aziende farmaceutiche (il 72% dei compensi per il 32% dei soggetti) e aziende di lavorazione di prodotti animali (il 73% per il 15%). Coerentemente con il tipo di clientela, le attività principali sono le consulenze, le perizie e le collaborazioni, fonte del 69% dei compensi ed il comparto di riferimento è la zootecnia (oltre la metà dei compensi).

La professione viene svolta quasi sempre senza l'ausilio di dipendenti o collaboratori e solo in alcuni casi avvalendosi di spazi adibiti a studio o ambulatorio veterinario. Circa la metà dei soggetti dipende in modo quasi esclusivo (l'81% dei compensi) dal committente principale.

Un elevato numero di professionisti (il 43%) lavora anche fuori regione ottenendo il 57% dei compensi.

Non si segnala la presenza di particolari beni strumentali.

CLUSTER 11 – PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI NELL'EFFETTUAZIONE DI ESAMI DIAGNOSTICI

NUMEROSITÀ: 82

I veterinari di questo cluster effettuano in via prevalente (il 78% dei compensi) esami diagnostici su animali da compagnia (il 69% dei compensi) e su animali del comparto zootecnico (l'86% dei compensi per il 28% dei soggetti). Gli esami vengono richiesti principalmente da soggetti privati (il 44% dei compensi) ma anche da strutture sanitarie private (il 64% dei compensi per il 44% dei soggetti) e pubbliche (il 69% per il 17%).

Si tratta di professionisti che raramente si avvalgono di dipendenti o collaboratori e che, quando sono dotati di una struttura dove svolgere la professione, lavorano all'interno di laboratori veterinari di analisi (24 metri quadrati per il 27% dei soggetti), di ambulatori (42 metri quadrati per il 28%) o di studi veterinari (26 metri quadrati per il 15%). Un quarto circa dei soggetti svolge la professione sopratutto per il committente principale ottenendo il 76% dei compensi.

Tra i beni strumentali utilizzati si segnala la presenza di una centrifuga per il 23% dei soggetti, uno talvolta 2 apparecchi per ematologia, liquidi organici sierologia e batteriologia per il 24% ed un ecografo per il 35%.

CLUSTER 12 – CLINICHE VETERINARIE

NUMEROSITÀ: 95

Questo cluster è formato da cliniche veterinarie che coprono una superficie di 157 metri quadrati e possono ospitare 27 animali. Le prestazioni sono erogate su animali da compagnia (il 94% dei compensi) di proprietà di soggetti privati (il 92% dei compensi) e constano principalmente in visite ambulatoriali (il 55% dei compensi), interventi chirurgici (il 19%) ed esami diagnostici (il 14%). Inoltre, il numero di vaccini somministrato è elevato (circa 770).

Il numero di addetti è pari a 2 ed il 43% delle strutture del cluster si avvale della collaborazione di veterinari non dipendenti corrispondendo loro 16.800 euro. Si segnala inoltre l'elevata presenza di strutture non di proprietà: quasi i due terzi dei soggetti dichiarano di corrispondere circa 14.000 euro per il pagamento di canoni di locazione.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende un tavolo operatorio ed una lampada scialitica, una sterilizzatrice, una centrifuga, un apparecchio per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia, un apparecchio per l'effettuazione di raggi X, un apparecchio per l'anestesia gassosa, un elettrobisturi, un ecografo, un elettrocardiografo, un oto/oftalmoscopio, un aspiratore, un'autoclave, un pulsossimetro per il 46% dei soggetti ed un endoscopio per il 24%.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***resa oraria*** = compensi dichiarati - spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica /(numero addetti[4]*40*45).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale, è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10;
- dal 5° ventile, per i cluster 11, 12;
- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 8.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il SSN, di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di compensi derivante da attività non in convenzione con il SSN.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della "funzione di compenso" è stata utilizzata la variabile *Ore dedicate all'attività*.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale"[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1*"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/40
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/45

Numero addetti = (associazioni tra professionisti) Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/40
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/45

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile *Ore dedicate all'attività*. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività*.

Inoltre, nel caso di attività professionale svolta in forma individuale, si è tenuto conto anche delle differenze legate all'Età professionale[6] che intervengono come ulteriori valori correttivi da applicare al coefficiente della variabile *Ore dedicate all'attività*.

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di compenso”.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] Nel caso di professionista che opera in forma individuale, l'età professionale è pari a: Periodo d'imposta – massimo tra (Anno di inizio attività ed Anno di iscrizione ad albi professionali)– Numero di anni di interruzione dell'attività

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK22U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	3,6667	1,6789	1,2168	1,3048	2,3103	1,3657
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	3,6667	1,6789	1,2168	1,6000	2,3103	1,3657
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	3,6667	1,6789	1,2168	1,2934	2,3103	1,3657
Consumi	2,9993	0,9184	1,3204	1,5410	2,3232	2,1456
Altre spese	0,5736	0,8168	0,8962	0,9678	-	-
Altre spese al netto di quelle sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	-	-	-	-	1,1292	1,6929
Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	-	-	-	-	0,4387	0,7340
Ore dedicate all'attività	9,3037	9,3810	9,8188	5,0535	12,6310	12,7006
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-3,6151	-	-	-2,5228
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-1,3122	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-	-	-	-4,5031	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 3 a 5 anni	-	-	-1,7169	-	-	-
Ore dedicate all'attività relative ad esami diagnostici	-	-	4,0382	5,9619	-	-
Ore dedicate all'attività relative ad attività di consulenza, perizia e collaborazione	6,5267	7,6781	9,5837	9,1519	9,4911	5,3675
Ore dedicate all'attività relative ad altre attività	-	4,8364	2,9837	5,9522	10,3918	2,1459
Numero di visite domiciliari o presso allevamenti	9,7065	10,6808	16,5314	21,9444	8,6637	8,9790
Numero di visite ambulatoriali	-	5,7419	7,9940	7,6112	-	-
Numero di interventi chirurgici	44,4930	32,6164	39,5276	52,6548	119,6598	46,8089
Numero di assistenza al parto/ostetricia	-	-	-	-	-	-
Numero di prestazioni di inseminazione artificiale	-	-	11,6545	20,3361	-	4,0544

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*).

(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK22U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato"*	-	-	-	6,8679	-	2,3358
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-	-1,6468	-2,8157	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	6,8679	-	2,3358
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-	-1,8632	-2,8157	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK22U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,5533	1,4373	1,9512	1,9711	1,2744	0,8151
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	1,5533	1,4373	1,9512	1,9711	1,2744	0,8151
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,5533	1,4373	1,9512	1,9711	1,2744	0,8151
Consumi	3,6886	3,2723	2,4412	3,0355	2,7777	2,1146
Altre spese	-	1,0584	0,9976	1,1969	1,2744	-
Altre spese al netto di quelle sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	1,2255	-	-	-	-	1,8483
Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	0,8355	-	-	-	-	1,5136
Ore dedicate all'attività	12,3201	12,0493	15,7338	11,6902	14,7305	11,7493
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 2 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 3 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 4 anni	-	-2,7410	-1,8438	-	-5,8997	-
Ore dedicate all'attività: età professionale fino a 10 anni	-	-	-	-3,5639	-	-
Ore dedicate all'attività: età professionale da 3 a 5 anni	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività relative ad esami diagnostici	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate all'attività relative ad attività di consulenza, perizia e collaborazione	8,5650	1,7869	2,1217	9,0402	-	-
Ore dedicate all'attività relative ad altre attività	-	2,0222	2,1280	7,0878	-	-
Numero di visite domiciliari o presso allevamenti	6,6621	-	4,1245	17,7769	-	-
Numero di visite ambulatoriali	-	-	-	-	-	-
Numero di interventi chirurgici	-	32,4132	-	-	-	49,8697
Numero di assistenza al parto/ostetricia	25,5327	-	-	-	-	-
Numero di prestazioni di inseminazione artificiale	5,6828	-	10,9795	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (PESO_SSN) (*).

(*) PESO_SSN è pari a: [100 – Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN] / 100.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK22U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 1 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato"*	-	-	-	-	4,4737	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 2 della territorialità generale - "Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali"*	-	-	-1,3156	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 3 della territorialità generale - "Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti"*	-	-	-	6,1088	4,4737	-
Correttivo da applicare al coefficiente delle Ore dedicate all'attività *Gruppo 5 della territorialità generale - "Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata"*	-	-	-1,3156	-	-	-

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro
- Percentuale di lavoro prestato da soci o associati che prestano attività nello studio

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Spese per l'utilizzo di servizi di terzi
- Costi sostenuti per strutture comuni
- Mq unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale per studi veterinari
- Mq unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale per ambulatori veterinari
- Mq unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale per cliniche veterinarie, case di cura veterinarie, ospedali veterinari
- Mq unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale per laboratori veterinari di analisi

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Modalità di espletamento dell'attività: Visite domiciliari o presso allevamenti (compensi)
- Modalità di espletamento dell'attività: Visite ambulatoriali (compensi)
- Modalità di espletamento dell'attività: Esami diagnostici (compensi)
- Modalità di espletamento dell'attività: Interventi chirurgici (compensi)
- Modalità di espletamento dell'attività: Assistenza al parto/ostetricia (compensi)
- Modalità di espletamento dell'attività: Attività di consulenza, perizia e collaborazione (compensi)
- Modalità di espletamento dell'attività: Prestazioni di inseminazione artificiale (compensi)
- Aree di intervento: Animali da compagnia
- Aree di intervento: Zootecnia (allevamenti e grandi animali in genere)
- Aree di intervento: Cavalli da equitazione
- Tipologia di clientela: Privati
- Tipologia di clientela: Aziende agricole e allevamenti
- Tipologia di clientela: Aziende di produzione di mangimi per animali
- Tipologia di clientela: Aziende di lavorazione dei prodotti animali
- Tipologia di clientela: Scuderie e maneggi
- Tipologia di clientela: Strutture sanitarie pubbliche
- Tipologia di clientela: Strutture sanitarie private (ambulatori, laboratori di analisi, cliniche,ecc.)
- Tipologia di clientela: Aziende farmaceutiche
- Caratteristiche dell'attività e servizi prestati: Attività di degenza - numero di animali ricoverabili

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Tavolo operatorio (numero complessivo)
- Beni strumentali: Sterilizzatrice (numero complessivo)
- Beni strumentali: Centrifuga (numero complessivo)
- Beni strumentali: Apparecchiatura per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia (numero complessivo)
- Beni strumentali: Elettrobisturi (numero complessivo)

- Beni strumentali: Ecografo (numero complessivo)
- Beni strumentali: Oto e oftalmoscopio (numero complessivo)
- Beni strumentali: Endoscopio (numero complessivo)

QUADRO G DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Spese per prestazioni di collaborazione coordianata e continuativa
- Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Percentuale dei compensi provenienti dal committente principale in riferimento ai compensi complessivi (indicare solo se superiori a 50%)
- Percentuale dei compensi derivanti da attività in convenzione con il SSN

06A04182

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di cinque studi di settore in evoluzione relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO
DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, che prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche dei servizi;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visti i decreti del Ministro dell'Economia e delle Finanze 25 marzo 2002, 18 luglio 2003, 14 luglio 2004 e 19 maggio 2005, concernenti i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 22 febbraio 2006;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) Studio di settore TG51U (che sostituisce lo studio di settore SG51U) — Attività di conservazione e restauro di opere d'arte, codice attività 92.31.H;

b) Studio di settore TG58U (che sostituisce lo studio di settore SG58U) - Campeggi ed aree attrezzate per roulotte, codice attività 55.22.0; Villaggi turistici, codice attività 55.23.1;

c) Studio di settore TG60U (che sostituisce lo studio di settore SG60U) - Gestione di stabilimenti balneari: marittimi, lacuali e fluviali, codice attività 92.72.1;

d) Studio di settore TG68U (che sostituisce lo studio di settore SG68U) - Trasporto di merci su strada, codice di attività 60.24.0;

e) Studio di settore TG72B (che sostituisce lo studio di settore SG72B) - Altri trasporti terrestri, regolari, di passeggeri, codice attività 60.21.0; Altri trasporti terrestri non regolari di passeggeri, codice attività 60.23.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TG51U;

– 2, per lo studio di settore TG58U;

– 3, per lo studio di settore TG60U;

– 4, per lo studio di settore TG68U;

– 5, per lo studio di settore TG72B.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significa-

tivi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono, in maniera secondaria, le predette attività per le quali abbiano tenuto annotazione separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2005.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c)*, *d)* ed *e)*, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TG72B approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel modello SG72B approvato con il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, nonché sulla base delle informazioni contenute nel questionario approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore TG51U, TG58U, TG60U e TG68U approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute rispettivamente nei modelli SG51U, SG58U, SG60U e SG68U approvati con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del comma 1 del medesimo articolo, del citato testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni. Per lo studio di settore TG72B i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno altresì aumentati dei contributi erogati per il ripiano dei disavanzi non costituenti componenti positivi di reddito.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG51U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG51U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 92.31.H – Attività di conservazione e restauro di opere d'arte.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.656.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 146 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative ai beni oggetto dell'attività (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di opere oggetto dell'attività (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alle specializzazioni (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della committenza (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di svolgimento dell'attività (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.510.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di beni oggetto dell'attività, alle varie specializzazioni, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi di settore ha portato all'individuazione di gruppi omogenei, differenziati in funzione dei seguenti fattori principali:

- **specializzazione dell'attività**: si distinguono le imprese specializzate nell'attività di conservazione e restauro di:
  - materiale cartaceo o membranaceo non dipinto (cluster 2);
  - tessuti (cluster 10);
  - dipinti su tela e tavola (cluster 3 e 4);
  - opere lignee (cluster 6);
  - mobili e/o oggetti di arredamento (cluster 8);
  - beni immobili, in particolare dipinti murali (cluster 7).

  Le restanti imprese svolgono l'attività senza un ambito prevalente di specializzazione (cluster 1, 5 e 9).
- **tipologia di beni oggetto dell'attività**: si differenziano le imprese che operano su beni di interesse storico, artistico, culturale tutelati (cluster 1, 4 e 7), quelle che compiono interventi su altri beni (cluster 3 e 5) e quelle che operano sia su beni tutelati che su altri beni (cluster 2, 6, 8, 9 e 10).
- **dimensione:** sulla base del numero di addetti e della dotazione di beni strumentali sono individuate le imprese di più grandi dimensioni (cluster 9).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – IMPRESE DI CONSERVAZIONE E RESTAURO DI BENI TUTELATI

NUMEROSITÀ: 436

Il cluster raggruppa i soggetti che svolgono attività di conservazione e restauro di beni di interesse storico, artistico e culturale tutelati (90% dei ricavi).

Si tratta soprattutto di interventi su opere mobili (43% dei ricavi) e immobili (37%) e, a volte, su opere mobili non trasferibili (51% dei ricavi nel 41% dei casi).

L'attività coinvolge ambiti specialistici diversi, in particolare restauro di materiale lapideo (35% dei ricavi nel 42% dei casi), di intonaci, graffiti e stucchi (34% nel 42%), di dipinti murali (30% nel 46%) e di dipinti su tela e tavola (29% nel 47%).

In linea con la tipologia di beni oggetto dell'attività, la committenza è costituita in prevalenza da Stato ed enti pubblici (58% dei ricavi nel 59% dei casi) e privati e/o commercianti per beni tutelati (46% nel 52%).

Nei confronti di Stato ed enti pubblici l'attività è svolta in prevalenza in appalto (53% dei ricavi nel 52% dei casi) e, a volte, in subappalto (48% nel 14%). Il 62% delle imprese realizza oltre la metà del fatturato con il cliente principale.

L'area di svolgimento dell'attività si divide prevalentemente tra comune (59% dei ricavi nel 45% dei casi), provincia (51% nel 41%) e regione (51% nel 31%).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (74% dei casi) ed occupano 2 addetti. Nella maggior parte dei casi sono presenti locali destinati all'attività (57 mq).

CLUSTER 2 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RESTAURO DI MATERIALE CARTACEO O MEMBRANACEO NON DIPINTO

NUMEROSITÀ: 45

Il cluster in questione è formato da imprese specializzate nel restauro di materiale cartaceo o membranaceo non dipinto (88% dei ricavi).

L'attività ha per oggetto, in prevalenza, beni di interesse storico, artistico, culturale tutelati (58% dei ricavi) e, in secondo luogo, altri beni (42%).

La committenza è costituita principalmente da Stato ed enti pubblici (68% dei ricavi nel 58% dei casi) e, in misura più contenuta, da privati e/o commercianti per beni non tutelati (51% nel 51%), enti locali (46% nel 53%) ed enti ecclesiastici (30% nel 22%).

Lo svolgimento dell'attività avviene soprattutto in ambito comunale (83% dei ricavi nel 40% dei casi) e, a volte, in ambito regionale (48% nel 29%) ed extraregionale (51% nel 20%).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (71% dei casi) e sono occupati complessivamente 2 addetti. Per la realizzazione dei lavori le imprese dispongono di locali dedicati di 72 mq.

CLUSTER 3 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RESTAURO DI DIPINTI SU TELA E TAVOLA NON TUTELATI

NUMEROSITÀ: 168

Il cluster raggruppa i soggetti specializzati nel restauro di dipinti su tela e tavola (82% dei ricavi).

L'attività ha per oggetto quasi esclusivo beni non tutelati (96% dei ricavi) e la committenza è rappresentata in prevalenza da privati (59% dei ricavi) e commercianti (antiquari) per beni non tutelati (44% dei ricavi nel 36% dei casi).

Nella maggioranza dei casi l'area di svolgimento dell'attività coincide con il comune (81% dei ricavi); il 26% delle imprese opera soprattutto a livello provinciale (62% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono quasi sempre ditte individuali (90% dei casi) in cui opera il solo titolare e dispongono di locali destinati all'attività di 36 mq.

CLUSTER 4 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RESTAURO DI DIPINTI SU TELA E TAVOLA TUTELATI

NUMEROSITÀ: 208

Il cluster è formato dalle imprese specializzate nel restauro di dipinti su tela e tavola (86% dei ricavi) operanti quasi esclusivamente su beni di interesse storico, artistico, culturale tutelati (91% dei ricavi).

In linea con la tipologia di beni oggetto dell'attività, la committenza è costituita in prevalenza da Stato ed enti pubblici (38% dei ricavi), enti ecclesiastici (43% dei ricavi nel 49% dei casi) e privati e/o commercianti per beni tutelati (41% nel 45%).

Il 61% delle imprese del cluster ottiene oltre la metà dei ricavi dal cliente principale.

L'area di svolgimento dell'attività coincide, nella maggioranza dei casi, con il comune (72% dei ricavi nel 48% dei casi) e la provincia (58% nel 37%).

I soggetti appartenenti al cluster sono principalmente ditte individuali (86% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare e dispongono di locali dedicati all'attività di 48 mq.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI CONSERVAZIONE E RESTAURO DI BENI NON TUTELATI

NUMEROSITÀ: 407

Al cluster appartengono le imprese che effettuano interventi di conservazione e restauro su beni non tutelati (94% dei ricavi).

Si tratta di lavori realizzati prevalentemente su opere immobili (56% dei ricavi) e, in misura minore, su opere mobili (63% dei ricavi nel 53% dei casi).

Gli interventi avvengono in ambiti specialistici diversi, in particolare su dipinti murali (59% dei ricavi nel 53% dei casi), intonaci, graffiti e stucchi (38% nel 31%), materiale lapideo (31% nel 19%) e altro (60% nel 42%).

Coerentemente con la tipologia di beni oggetto dell'attività, la committenza è rappresentata in prevalenza da privati e/o commercianti per beni non tutelati (63% dei ricavi).

L'area di svolgimento dell'attività è principalmente comunale (67% dei ricavi nel 39% dei casi) e provinciale (63% nel 38%) e, in misura minore, regionale (52% nel 23%).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (86% dei casi) in cui opera perlopiù il solo titolare; la metà circa dei soggetti dispone di locali destinati all'attività (41 mq).

CLUSTER 6 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RESTAURO DI OPERE LIGNEE

NUMEROSITÀ: 144

Al cluster appartengono le imprese specializzate nel restauro di opere lignee (81% dei ricavi); in particolare la metà circa dei soggetti restaura prevalentemente opere lignee policrome (69% dei ricavi).

L'attività ha per oggetto principalmente beni di interesse storico, artistico e culturale tutelati (68% dei ricavi) e, in secondo luogo, altri beni (57% dei ricavi nel 56% dei casi).

La committenza è mista: privati e/o commercianti per beni non tutelati (53% dei ricavi nel 54% dei casi), Stato ed enti pubblici (55% nel 42%), enti ecclesiastici (48% nel 40%), privati e/o commercianti per beni tutelati (45% nel 34%) ed enti locali (45% nel 31%).

L'area di svolgimento dell'attività si divide prevalentemente tra comune (61% dei ricavi nel 44% dei casi) e provincia (57% nel 48%).

Si tratta soprattutto di ditte individuali (85% dei casi) in cui sono occupati 1 o 2 addetti. Le imprese dispongono di locali destinati all'attività di 52 mq.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI CONSERVAZIONE E RESTAURO DI BENI IMMOBILI TUTELATI

NUMEROSITÀ: 634

Al cluster appartengono le imprese che realizzano interventi di conservazione e restauro di beni immobili (87% dei ricavi) e, in particolare, di beni di interesse storico, artistico e culturale tutelati (93% dei ricavi).

L'attività ha per oggetto soprattutto dipinti murali (56% dei ricavi) e in misura minore intonaci, graffiti e stucchi (30% dei ricavi nel 49% dei casi) e materiale lapideo (32% nel 44%).

La clientela è composta principalmente da privati per beni tutelati (59% dei ricavi nel 58% dei casi), Stato ed enti pubblici (60% nel 40%) ed enti ecclesiastici (50% nel 40%).

I lavori per Stato/enti pubblici ed enti ecclesiastici sono svolti in parte in appalto e in parte in sub-appalto. In linea con la tipologia di committenza, la maggioranza dei soggetti ottiene oltre il 60% dei ricavi dal cliente principale.

L'area di svolgimento dell'attività si divide principalmente tra provincia (60% dei ricavi nel 39% dei casi), comune (59% nel 37%) e regione (59% nel 29%).

Si tratta perlopiù di ditte individuali (81% dei casi) e il numero complessivo di addetti è pari a 2. Compatibilmente con la specializzazione in beni immobili solamente il 42% delle imprese dispone di locali destinati all'attività (42 mq).

CLUSTER 8 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RESTAURO DI MOBILI E/O OGGETTI DI ARREDAMENTO

NUMEROSITÀ: 309

Le imprese di questo cluster si caratterizzano per la specializzazione in mobili e/o oggetti di arredamento (86% dei ricavi).

Gli interventi sono realizzati su beni non tutelati (94% dei ricavi) per una committenza composta principalmente da privati (80% dei ricavi) e in misura contenuta da commercianti (antiquari) per beni non tutelati (49% dei ricavi nel 25% dei casi).

L'area di svolgimento dell'attività coincide, nella maggioranza dei casi, con il comune (78% dei ricavi); il 31% dei soggetti opera anche a livello provinciale (49% dei ricavi).

Le imprese sono soprattutto ditte individuali (87% dei casi) in cui opera il solo titolare e dispongono di locali destinati esclusivamente all'attività di 50 mq; nel 50% circa dei casi sono presenti locali e spazi dedicati a magazzino o deposito (52 mq).

CLUSTER 9 – IMPRESE DI CONSERVAZIONE E RESTAURO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 119

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per le dimensioni rilevanti; si tratta soprattutto di società (34% di persone e 27% di capitali) ed è presente un numero di addetti pari a 9 o 10, di cui 4 o 5 dipendenti e, nel 55% dei casi, 6 collaboratori coordinati e continuativi con occupazione prevalente nell'impresa.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di un autocarro e di una dotazione di beni strumentali superiore alla media di settore.

Nella maggioranza dei casi sono presenti locali destinati all'attività di 128 mq e locali e spazi dedicati a magazzino o deposito di 92 mq.

Gli interventi sono realizzati su beni di interesse storico, artistico e culturale tutelati (87% dei ricavi); le opere restaurate sono soprattutto immobili, in particolare dipinti murali (28% dei ricavi), materiale lapideo (22%) e intonaci, graffiti e stucchi (17%).

In linea con la tipologia di beni oggetto dell'attività, la committenza è composta perlopiù da Stato ed enti pubblici (32% dei ricavi), privati per beni tutelati (23%) ed enti ecclesiastici (19%).

L'area di svolgimento dell'attività si divide principalmente tra provincia (41% dei ricavi nel 55% dei casi), regione (37% nel 50%) e comune (37% nel 48%); il 34% delle imprese ottiene il 38% dei ricavi fuori regione.

Più di un terzo delle imprese di questo cluster dichiara di possedere la qualificazione SOA e, sempre un terzo circa, di sostenere costi per lavori affidati a terzi in sub-appalto molto superiori alla media di settore.

CLUSTER 10 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RESTAURO DI TESSUTI

NUMEROSITÀ: 29

Nel cluster rientrano le imprese specializzate nel restauro di tessuti (97% dei ricavi).

L'attività è condotta prevalentemente su beni di interesse storico, artistico, culturale tutelati (64% dei ricavi) e in misura più contenuta su altri beni (36%).

La committenza è composta in massima parte da Stato ed enti pubblici (63% dei ricavi nel 55% dei casi); il 38% dei soggetti lavora anche per enti locali (59% dei ricavi) e/o per committenti privati (compresi commercianti) per beni tutelati (54%). Per quanto concerne i beni non tutelati, il 38% delle imprese realizza il 34% dei ricavi con privati e/o commercianti.

In linea con la tipologia di committenza, la maggior parte dei soggetti del cluster realizza quasi l'80% dei ricavi con il cliente principale.

L'attività è svolta soprattutto a livello comunale (70% dei ricavi nel 38% dei casi), regionale (73% nel 34%) ed extraregionale (67% nel 31%).

Si tratta perlopiù di ditte individuali (62% dei casi) e il numero complessivo di addetti è pari a 2 o 3. Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali dedicati di 69 mq e, nel 31% dei casi, di locali e spazi destinati a magazzino o deposito (23 mq).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto orario per addetto*** = [ricavi + variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)[5] - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi]/(numero addetti[6] * 312 * 8);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR - rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR.

[5] Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR) = [(Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR) – (esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR)].

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.
Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 5, 7, 8;
- dal 3° ventile, per il cluster 2;
- dal 4° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 6, 9;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale, provinciale e regionale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali[8] sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)".

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

numero addetti (società)	=	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] Le aree territoriali, omogenee sia a livello comunale che provinciale e regionale, sono state individuate sulla base del comune, della provincia e della regione del domicilio fiscale e sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy. Ogni variabile dummy, relativa ad una specifica area territoriale, è stata ponderata in base alla percentuale dei ricavi conseguiti nell'area territoriale stessa.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG51U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0663	1,4459	1,3716	1,1420	1,0535
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	4.510,7026	3.748,3866	2.311,5398	3.978,9917	2.504,9692
Spese per acquisti di servizi	1,6735	2,7081	2,3543	1,6825	1,9253
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0931	0,5952	1,0299	1,0772	1,1358
Logaritmo del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali	-	-	-	0,2306	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	1.348,9194	-	1.859,9761
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	82,9539	71,9262	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	17.043,7282	8.444,3666	-	11.597,2600	3.976,6162
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	17.043,7282	8.444,3666	-	11.597,2600	3.976,6162
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo all'attività svolta in "Altre regioni o Estero"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG51U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 1 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato*	-	-	-	869,7194	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	-	-	-	869,7194	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG51U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0285	1,0679	1,2145	1,0552	1,0891
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	3.995,6428	5.443,2913	2.296,4105	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,5196	1,7495	2,6131	0,7969	1,0891
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,7804	1,1845	1,0139	1,3864	1,0891
Logaritmo del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)	-	-	-	-	3.519,2896
Valore dei beni strumentali	0,1742	0,2637	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	15,4633	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8	-	-	-	6,9303	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	12.467,2918	10.156,7211	4.816,0418	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	12.467,2918	10.156,7211	4.816,0418	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo all'attività svolta in "Altre regioni o Estero"	-	-1.336,8046	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG51U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 1 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato*	-	817,2481	492,5494	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	-	817,2481	492,5494	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni oggetto dell'attività: Beni di interesse storico, artistico, culturale tutelati ai sensi della L. 1089/39 e segg.
- Tipologia di opere oggetto dell'attività: Immobili
- Specializzazione: Dipinti su tela e tavola
- Specializzazione: Opere lignee
- Specializzazione: Dipinti murali
- Specializzazione: Materiale cartaceo o membranaceo non dipinto
- Specializzazione: Tessuti
- Specializzazione: Mobili e/o oggetti di arredamento

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Classi di costo: Oltre 5.165 euro e fino a 25.823 euro - Numero
- Classi di costo: Oltre 25.823 euro - Numero

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG58U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG58U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 55.22.0 – Campeggi ed aree attrezzate per roulotte;
- 55.23.1 – Villaggi turistici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.823.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 191 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro B (elementi strutturali) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi e tipo di offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al tipo di utenza (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.632.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi servizi offerti, ai vari tipi di utenza, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio in questione analizza il settore dei campeggi, delle aree attrezzate per roulotte e dei villaggi turistici nell'ambito del quale sono stati individuati differenti modelli di business utilizzando i seguenti fattori discriminanti:

- **tipologia dell'offerta e caratteristiche della struttura:** le imprese sono distinte sulla base della tipologia dell'offerta alla quale corrisponde una determinata dotazione della struttura ricettiva; in particolare i modelli individuati sono:
  - villaggi turistici con offerta prevalente e dotazione di unità abitative, quali tukul, gusci, capanni, bungalow, monolocali, bilocali, trilocali e oltre (cluster 1);
  - campeggi caratterizzati dall'offerta prevalente e dalla disponibilità di piazzole, posti equipaggio (cluster 4, 5, 6, 7, 8 e 9);
  - villaggi turistici con servizio di pensione completa o di mezza pensione, caratterizzati dalla presenza di unità abitative e dall'offerta prevalente del servizio di pensione completa (cluster 2);
  - camping village con offerta mista e struttura ricettiva composta sia da piazzole (posti equipaggio) che da unità abitative (cluster 3).
- **tipologia di utenza:** con riferimento ai campeggi è stato possibile individuare due ulteriori modelli di business sulla base della tipologia di utenza prevalente; in particolare sono emersi i campeggi di transito con utenza a breve sosta, fino a tre giorni (cluster 7) e i campeggi che operano principalmente a forfait mensili/stagionali/annuali con periodo di apertura superiore alla media del settore (cluster 4).
- **gestione diretta di servizi accessori:** sono stati distinti i campeggi che gestiscono direttamente servizi accessori, quali ristorante, bar e spaccio alimentare (cluster 6).
- **dimensione:** il fattore dimensionale espresso in termini di numero di addetti, di piazzole (posti equipaggio) e di attrezzature ricettive (gabinetti, docce chiuse e punti distribuzione acqua) ha permesso di differenziare i campeggi grandi (cluster 8) da quelli medi (cluster 5) e piccoli (cluster 9).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi. Le frequenze relative ai dipendenti, anche per il calcolo del totale di addetti, sono state normalizzate all'anno in base al numero delle giornate retribuite.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – VILLAGGI TURISTICI

NUMEROSITÀ: 165

Il cluster in questione è formato da villaggi turistici con offerta quasi esclusiva di unità abitative (tukul, gusci, capanni, bungalow, monolocali, bilocali, trilocali, ecc.) dalla quale deriva il 90% dei ricavi.

Per quanto concerne le caratteristiche della struttura ricettiva, le imprese del cluster dispongono di 47 bungalow e appartamenti, suddivisi in prevalenza tra bilocali e trilocali ed oltre, e, nel 27% dei casi, di 45 piazzole (posti equipaggio). Il numero complessivo di presenze registrate è pari a circa 10.000.

Le dimensioni della struttura sono abbastanza contenute e raramente sono presenti aree per la ristorazione (ristorante, self-service, ecc.) e bar con servizio ai tavoli (a gestione diretta); nella metà circa dei villaggi è presente invece un'area per impianti sportivi di 1.087 mq e una piscina (a gestione diretta). Tra i servizi accessori alcuni villaggi presentano quello di animazione (il 35% dichiara 4 animatori).

Per quanto riguarda la classificazione, oltre il 50% delle strutture è contrassegnato con tre stelle, il 25% con due e il 12% con quattro.

Nella maggioranza dei casi l'attività ha carattere stagionale (apertura fino a 3 o fino a 6 mesi) e il villaggio è collocato ad una distanza dal mare non superiore a 500 metri. L'utenza ha finalità quasi esclusiva di soggiorno-vacanza.

Per la promozione dell'attività turistica alcuni villaggi ricorrono all'intermediazione di agenzie/tour operator (59% dei ricavi nel 34% dei casi).

Le imprese sono in prevalenza società (32% di persone e 44% di capitali) ed occupano 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

CLUSTER 2 – VILLAGGI TURISTICI CON SERVIZIO DI PENSIONE COMPLETA O DI MEZZA PENSIONE

NUMEROSITÀ: 138

Il cluster raggruppa i soggetti che si caratterizzano sia per l'offerta prevalente del servizio di pensione completa (38% dei ricavi) e/o di mezza pensione (17%) sia per la dotazione di unità abitative dalle quali deriva il 37% dei ricavi nel 62% dei casi.

La struttura ricettiva si compone di 70 bungalow e appartamenti, in prevalenza monolocali e bilocali e, nel 38% dei casi, di 80 piazzole (posti equipaggio) per un totale di presenze registrate pari a circa 18.000.

Coerentemente con la tipologia di offerta sono presenti un'area per la ristorazione (ristorante, self-service, ecc.) di 355 mq, un ristorante con servizio ai tavoli (a gestione diretta) con 176 posti a sedere tra interni ed esterni e, nel 62% dei casi, bar (a gestione diretta) con servizio ai tavoli.

La gran parte dei villaggi dispone inoltre di un'area per impianti sportivi di circa 2.400 mq e di una piscina (a gestione diretta) e offre il servizio di animazione realizzato con 6 animatori.

In linea con la varietà dei servizi accessori i soggetti del cluster sono classificati nella maggioranza dei casi con tre stelle (62%) o quattro stelle (15%) e talvolta con due stelle (20% dei casi).

L'attività è rivolta ad un'utenza con finalità prevalente di soggiorno-vacanza (81% dei ricavi); l'ubicazione principale dei villaggi è in prossimità di mare e spiagge ad una distanza inferiore a 500 metri.

Per la promozione della struttura il 38% delle imprese ricorre all'intermediazione di agenzie/tour operator (48% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (48% di capitali e 32% di persone) e impiegano, nello svolgimento dell'attività, 10 o 11 addetti di cui 8 o 9 dipendenti.

CLUSTER 3 – CAMPING VILLAGE

NUMEROSITÀ: 216

Il cluster raggruppa i soggetti che si caratterizzano per l'offerta mista di piazzole (46% dei ricavi) e unità abitative, tukul, gusci, capanni, bungalow, monolocali, bilocali, trilocali e oltre (39%).

In linea con la tipologia dell'offerta, le strutture ricettive sono dotate di 97 piazzole (posti equipaggio) e 24 bungalow e appartamenti, in prevalenza bilocali e monolocali. Il totale di presenze registrate è circa 15.400.

Nella maggioranza dei casi sono presenti un'area per impianti sportivi di 1.069 mq, un'area per la ristorazione (ristorante, self-service, ecc.) di 160 mq e più raramente un bar (a gestione diretta) con servizio ai tavoli. Un terzo circa degli operatori offre il servizio di animazione con il ricorso a 3 animatori.

Tra le attrezzature ricettive si annoverano 23 gabinetti, 14 docce chiuse con acqua calda e 17 punti distribuzione acqua.

La maggior parte delle imprese sono contrassegnate con tre (42% dei casi) e due stelle (38%).

Le strutture sono situate prevalentemente in località balneari ad una distanza dal mare inferiore a 500 metri.

Gli utenti ricorrono alla struttura soprattutto per periodi di soggiorno-vacanza (66% dei ricavi) e in parte per brevi soste, fino a tre giorni (20%).

Le imprese sono in prevalenza società (41% di persone e 28% di capitali) e in misura contenuta ditte individuali (31%) ed impiegano un numero di addetti pari a 3 o 4 di cui 2 dipendenti.

CLUSTER 4 – CAMPEGGI CON PREVALENTE UTENZA A FORFAIT

NUMEROSITÀ: 315

Il presente cluster è formato dai campeggi che si contraddistinguono per l'offerta di piazzole (84% dei ricavi) ad utenti prevalentemente a forfait mensili/stagionali/annuali (82%). Le presenze complessivamente registrate sono pari a circa 10.000.

Coerentemente con la tipologia di utenza la maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster presenta un periodo di apertura più lungo rispetto alla media degli altri campeggi (solo il 6% dei soggetti dichiara un'apertura stagionale fino a 3 mesi e il 20% fino a 6 mesi).

Le strutture ricettive si compongono di 102 piazzole (posti equipaggio), con e senza posti auto, e, nel 34% dei casi, di 10 bungalow e appartamenti (monolocali, bilocali, trilocali e oltre). Per quanto concerne le attrezzature ricettive sono presenti 20 gabinetti, 11 docce chiuse con acqua calda e 23 punti distribuzione acqua.

Nel 40% circa dei casi la struttura è dotata di un'area per impianti sportivi (1.035 mq) e di un bar (a gestione diretta) con servizio ai tavoli.

In linea con la limitata offerta di servizi accessori, la maggioranza dei campeggi sono contrassegnati con due stelle (51% dei casi) e una stella (26%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (48% di persone e 19% di capitali) e, in misura minore, ditte individuali (33%) e occupano 2 o 3 addetti.

CLUSTER 5 – CAMPEGGI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 113

Al cluster appartengono le imprese che offrono in prevalenza piazzole (68% dei ricavi) e, in misura contenuta, unità abitative, tukul, gusci, capanni, bungalow, monolocali, bilocali, trilocali ed oltre (21%); il 38% dei soggetti realizza parte dei ricavi dall'affitto di tende, caravan e roulotte (14%).

Si tratta di campeggi di medie dimensioni con un numero di presenze pari a circa 47.500 e una struttura composta da 259 piazzole (posti equipaggio), con e senza posti auto, 27 bungalow e appartamenti (monolocali, bilocali, trilocali e oltre) e circa 20 caravan, roulotte da affittare nel 52% dei casi. Le attrezzature ricettive comprendono 58 gabinetti, 40 docce chiuse con acqua calda e 53 punti distribuzione acqua.

Per quanto concerne i servizi accessori, i campeggi dispongono di un'area per impianti sportivi di circa 2.700 mq, di un'area ristorazione (ristorante, self-service, ecc.) di 262 mq e, nel 56% dei casi, di una piscina (a gestione diretta); la metà dei soggetti offre inoltre il servizio di animazione con 4 animatori.

In linea con la varietà dei servizi offerti le imprese del cluster sono contrassegnate prevalentemente con tre (58% dei casi) o quattro stelle (19%); il 53% dei soggetti ha indicato di affidare a terzi la gestione di servizi interni alla struttura (bar, ristorante, spaccio alimentare, ecc.).

Le strutture sono localizzate in prevalenza a una distanza dal mare inferiore a 500 metri e nella maggior parte dei casi l'attività è stagionale; l'utenza è in primo luogo di soggiorno/vacanza (57% dei ricavi) e, in secondo luogo, di breve sosta fino a 3 giorni (22%) e a forfait mensili/stagionali/annuali (21%).

Coerentemente con la dimensione, le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (60% di capitali e 33% di persone) e occupano 7 o 8 addetti di cui 5 o 6 dipendenti.

CLUSTER 6 – CAMPEGGI CON SERVIZI ACCESSORI A GESTIONE DIRETTA

NUMEROSITÀ: 154

Al cluster appartengono i campeggi la cui caratteristica principale è data dalla presenza di servizi accessori a gestione diretta dai quali deriva una parte dei ricavi; l'offerta si compone, infatti, di piazzole (43% dei ricavi) e unità abitative (15%), alle quali si aggiungono il servizio bar (12%), il ristorante (12%) e lo spaccio alimentare (10%).

Le strutture ricettive registrano nel complesso circa 26.300 presenze e sono dotate di 166 piazzole (posti equipaggio), in prevalenza con posto auto, 20 bungalow e appartamenti (monolocali, bilocali, trilocali ed oltre) e, nel 42% dei casi, 20 caravan, roulotte da affittare. Tra le attrezzature ricettive, si contano 35 gabinetti, 22 docce chiuse con acqua calda e 35 punti distribuzione acqua.

Per la ristorazione è disponibile un'area di 198 mq con circa 80 posti a sedere tra interni ed esterni. Nel 60% dei casi è presente altresì un'area per impianti sportivi di circa 1.900 mq e, nel 36%, è offerto il servizio di animazione con 3 o 4 animatori.

In linea con la varietà dei servizi accessori le strutture sono contrassegnate principalmente con tre stelle (54% dei casi) o quattro stelle (11%) e, a volte, con due stelle (27%).

I campeggi sono localizzati in prevalenza a una distanza dal mare inferiore a 500 metri; l'utenza è soprattutto di soggiorno/vacanza (56% dei ricavi) e, in misura minore, di breve sosta, fino a 3 giorni (30%) e a forfait mensili/stagionali/annuali (14%).

Si tratta in prevalenza di società (42% di persone e 40% di capitali); nell'attività sono coinvolti 6 o 7 addetti di cui 5 dipendenti.

CLUSTER 7 – CAMPEGGI DI TRANSITO

NUMEROSITÀ: 175

Al cluster appartengono i campeggi che si caratterizzano per l'offerta prevalente di piazzole (78% dei ricavi) a un'utenza di transito, generalmente con un periodo di sosta breve fino a tre giorni (80% dei ricavi).

Si tratta di campeggi di modeste dimensioni con un numero di presenze inferiore alla media di settore (7.600 circa) e una classificazione prevalente delle strutture a una (41% dei casi) e due stelle (41%).

Le strutture ricettive si compongono di 83 piazzole (posti equipaggio), in prevalenza con posto auto, e raramente di bungalow e appartamenti (12 nel 37% dei casi); alcuni campeggi dispongono di caravan, roulotte da affittare (6 nel 30% dei casi).

Le attrezzature ricettive comprendono 16 gabinetti, 9 docce chiuse con acqua calda e 11 punti distribuzione acqua.

Per quanto riguarda i servizi accessori, solamente il 30% circa dei soggetti dispone di un'area per ristorazione (114 mq) e/o di un bar con servizio ai tavoli (a gestione diretta) e/o di uno spaccio alimentare. Il 42% delle strutture è dotato di camper service.

Le imprese del cluster sono sia società (27% di capitali e 26% di persone), sia ditte individuali (47%) ed occupano 2 o 3 addetti.

CLUSTER 8 – CAMPEGGI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 94

Le imprese di questo cluster sono campeggi di grandi dimensioni in termini di struttura ricettiva e di volume di presenze registrate (circa 111.600), entrambi superiori alla media del settore. L'offerta è composta in prevalenza da piazzole (68% dei ricavi) e, in misura contenuta, da unità abitative, tukul, gusci, capanni, bungalow, monolocali, bilocali, trilocali ed oltre (20%); il 36% dei soggetti realizza una parte dei ricavi dall'affitto di tende, caravan e roulotte (13%).

In linea con la tipologia dell'offerta le strutture ricettive comprendono 511 piazzole (posti equipaggio), prevalentemente con posto auto, 46 bungalow e appartamenti e, nel 51% dei casi, 51 caravan, roulotte da affittare. Sono presenti altresì un'area per impianti sportivi (circa 6.000 mq) e un'area per la ristorazione (400 mq). Le strutture ricettive sono dotate inoltre di 104 gabinetti, 76 docce chiuse con acqua calda e 145 punti distribuzione acqua.

Nella maggioranza dei casi è previsto un camper service ed è presente una piscina (a gestione diretta); il 47% delle strutture offre il servizio di animazione per il quale sono presenti 7 animatori.

Coerentemente con la varietà dei servizi offerti la maggioranza delle strutture è contrassegnata con tre (41% dei casi) e quattro stelle (29%); il 56% dei soggetti dichiara di affidare a terzi la gestione di servizi interni alla struttura (bar, ristorante, spaccio alimentare, ecc.).

L'attività ha carattere prevalentemente stagionale ed è rivolta ad un'utenza rappresentata soprattutto da turisti in soggiorno/vacanza (52% dei ricavi) e, a seguire, da utenti a forfait mensili/stagionali/annuali (34%) e per brevi soste, fino a tre giorni (14%). La localizzazione principale della struttura è a una distanza dal mare inferiore a 500 metri.

Coerentemente con la dimensione, le imprese sono quasi esclusivamente società, in prevalenza di capitali (76% dei casi) e in misura inferiore di persone (21%), e occupano 14 addetti di cui 11 dipendenti.

CLUSTER 9 – CAMPEGGI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 253

Il presente cluster è formato dai campeggi di dimensioni ridotte; l'offerta è rappresentata principalmente da piazzole (85% dei ricavi) e le presenze registrate sono inferiori alla media di settore (circa 14.700).

Le strutture ricettive presentano una dotazione quasi esclusiva di piazzole (posti equipaggio), in prevalenza con posto auto, pari a 108. Alcuni campeggi dispongono di caravan, roulotte da affittare (8 nel 32% dei casi), di un'area per impianti sportivi (973 mq nel 34%) e di un'area per la ristorazione (119 mq nel 32%). Le attrezzature ricettive sono rappresentate da 22 gabinetti, 12 docce chiuse con acqua calda e 17 punti distribuzione acqua.

La maggior parte delle strutture sono contrassegnate con due stelle (47% dei casi) e una stella (28%) e il 50% circa sono ubicate ad una distanza dal mare inferiore a 500 metri; i campeggi accolgono soprattutto utenti con finalità di soggiorno/vacanza (54% dei ricavi) e secondariamente utenti per brevi soste, fino a tre giorni (24%) e a forfait mensili/stagionali/annuali (22%).

Coerentemente con la dimensione le imprese sono in prevalenza società di persone (46% dei casi) e ditte individuali (38%) ed impiegano nell'attività 2 o 3 addetti di cui 1 dipendente.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- ***ricavo medio per presenza relativo all'attività ricettiva*** = [(piazzole + unità abitative + mezza pensione + pensione completa + affitto tende, caravan o roulotte)[6] * ricavi/100]/(numero totale di presenze).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente per il "***valore aggiunto per addetto***" e per forma giuridica per il "***ricavo medio per presenza relativo all'attività ricettiva***", è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 3, 7, 9;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 4;
- dal 1° ventile, per i cluster 5, 6;
- fino al 19° ventile, per il cluster 8.

Per il ***ricavo medio per presenza relativo all'attività ricettiva*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 9;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 5;
- fino al 18° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 6, 7, 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è analizzato anche l'effetto dovuto:

- alle caratteristiche di stagionalità;
- alla distanza dal mare della struttura ricettiva;
- all'influenza della fascia qualitativa e all'ubicazione della struttura ricettiva.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] I servizi offerti alla clientela sono espressi in percentuale sul totale dei ricavi.

Le caratteristiche di stagionalità sono state colte ponderando[7] alcune variabili in base ai giorni di apertura della struttura ricettiva.

Tale ponderazione è stata applicata alle seguenti variabili:

- "Valore dei beni strumentali";
- "Numero totale di piazzole (posti equipaggio)";
- "Numero totale di bungalow e appartamenti".

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate alla posizione della struttura ricettiva. A tal fine la prossimità della struttura ricettiva al mare è stata rappresentata come variabile dummy ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Valore dei beni strumentali".
L'utilizzo di tale variabile ha consentito di ottenere dei valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Valore dei beni strumentali".

Inoltre, al fine di cogliere le differenze legate alla fascia qualitativa del servizio offerto e le differenze connesse all'ubicazione della struttura ricettiva, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto delle tariffe dei principali servizi indicate dai contribuenti. Il livello delle tariffe della singola struttura ricettiva, raffrontato con i valori di riferimento individuati per il settore, ha permesso di identificare correttivi da applicare al coefficiente della variabile "Numero totale di presenze".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] Il fattore di ponderazione è pari al rapporto tra il numero di giorni di apertura della struttura ricettiva in cui sono registrate presenze e 365.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG58U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,3750	1,1413	1,0682	1,0326	1,1590
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	2.654,9180	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,2123	1,0532	0,9867	0,6422	1,8456
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6395	1,0956	0,9699	0,5723	0,6118
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	0,1799	0,1261	0,1387	0,1960	0,1268
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	18.975,4563	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	18.975,4563	-	-
Numero totale di Presenze	5,8179	3,4425	2,1478	4,3780	2,6116
Numero totale di Presenze "Quota fino a 6 mila"	-	-	-	2,8616	-
Numero totale di Presenze relativo a "Forfait mensili/stagionali/annuali"	-	-	-	-	-
Numero totale di Presenze ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe applicate	10,5611	9,2057	11,0800	-	8,5721
Numero totale di Piazzole (posti equipaggio) ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	-	-	201,1418	412,0131
Numero totale di Bungalow e appartamenti ponderato per i giorni di apertura con presenze	1.895,0324	1.532,8287	1.861,1216	-	-
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze, relativo a strutture con distanza dal mare fino a 200 metri o fino a 500 metri	-	-	0,1007	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

(1) Il fattore correttivo relativo alle tariffe applicate è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati per il settore. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG58U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2911	0,8203	0,6857	1,1748
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	4.219,9774	1.943,8593	-	2.062,4149
Spese per acquisti di servizi	1,7431	0,6727	0,6857	1,3262
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6337	0,9342	1,3315	0,6090
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	0,0623	0,1541	0,1993	0,0742
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	7.188,6341
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	7.188,6341
Numero totale di Presenze	3,7123	3,6298	2,3003	4,5846
Numero totale di Presenze "Quota fino a 6 mila"	-	-	-	-
Numero totale di Presenze relativo a "Forfait mensili/stagionali/annuali"	-	-	-	- 1,1770
Numero totale di Presenze ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe applicate	6,2324	5,8887	7,2716	2,2826
Numero totale di Piazzole (posti equipaggio) ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	181,5141	342,8852	158,9003
Numero totale di Bungalow e appartamenti ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze, relativo a strutture con distanza dal mare fino a 200 metri o fino a 500 metri	-	0,0738	-	0,0541

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[1] Il fattore correttivo relativo alle tariffe applicate è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati per il settore. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Dimensioni della struttura ricettiva: Area per impianti sportivi (Mq)
- Dimensioni della struttura ricettiva: Area ristorazione (ristorante, self-service, ecc.) (Mq)
- Caratteristiche della struttura ricettiva: Piazzole (posti equipaggio) senza posto auto – Numero
- Caratteristiche della struttura ricettiva: Piazzole (posti equipaggio) con posto auto – Numero
- Bungalow e appartamenti: Monolocali con bagno – Numero
- Bungalow e appartamenti: Monolocali senza bagno – Numero
- Bungalow e appartamenti: Bilocali con bagno – Numero
- Bungalow e appartamenti: Bilocali senza bagno – Numero
- Bungalow e appartamenti: Trilocali ed oltre con bagno – Numero
- Bungalow e appartamenti: Trilocali ed oltre senza bagno – Numero
- Attrezzature ricettive: Gabinetti – Numero
- Attrezzature ricettive: Docce chiuse con acqua calda – Numero
- Attrezzature ricettive: Punti distribuzione acqua – Numero

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Servizi e tipo di offerta: Piazzole (posti equipaggio)
- Servizi e tipo di offerta: Unità abitative (tukul, gusci, capanni, bungalow, monolocali, bilocali, trilocali ed oltre)
- Servizi e tipo di offerta: Mezza pensione
- Servizi e tipo di offerta: Pensione completa
- Servizi e tipo di offerta: Spaccio alimentare
- Servizi e tipo di offerta: Ristorazione (ristorante/self-service)
- Servizi e tipo di offerta: Bar
- Tipo di utenza: Breve sosta (fino a 3 giorni)
- Tipo di utenza: Forfait mensili/stagionali/annuali
- Addetti all'attività dell'impresa: Animatori – Numero.

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG60U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG60U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 92.72.1 – Gestione di stabilimenti balneari: marittimi, lacuali e fluviali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.008.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 179 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro B (elementi strutturali) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi offerti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi di balneazione (affitto cabine, ombrelloni, sedie a sdraio, lettini) (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.829.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi servizi offerti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I fattori discriminanti che hanno maggiormente contribuito alla definizione dei modelli di business sono i seguenti:

- **tipologia di servizi offerti:** si distinguono gli stabilimenti che offrono quasi esclusivamente servizi di balneazione, affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini e/o affitto di cabine (cluster 2, 3 e 5), da quelli che forniscono servizi aggiuntivi:
  - bar (cluster 1 e 8);
  - bar e servizio di ristorazione (cluster 4 e 7);
  - piscina (cluster 6).
- **modalità di gestione dei servizi accessori:** sono stati distinti gli stabilimenti che gestiscono direttamente i servizi di bar e ristorazione (cluster 7) da quelli con bar e ristorante a gestione indiretta (cluster 4).
- **dimensione:** il fattore dimensionale, espresso in termini di dotazione di lettini e ombrelloni, superficie dell'area (coperta e scoperta) e numero di addetti, ha permesso di differenziare gli stabilimenti con soli servizi di spiaggia e quelli con bar tra grandi (cluster 1 e 2) e piccoli (cluster 5 e 8);
- **modalità di fruizione dei servizi:** sulla base della modalità di fruizione dei servizi di balneazione (affitto di cabine, ombrelloni, sedie a sdraio e lettini) da parte della clientela è stato possibile individuare gli stabilimenti che operano prevalentemente con abbonamenti stagionali (cluster 3).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi. Le frequenze relative ai dipendenti, anche per il calcolo del totale di addetti, sono state normalizzate all'anno in base al numero delle giornate retribuite.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – STABILIMENTI DI GRANDI DIMENSIONI CON BAR A GESTIONE DIRETTA

NUMEROSITÀ: 612

Il cluster in questione è formato dagli stabilimenti balneari con bar a gestione diretta (dal quale deriva il 54% dei ricavi) al quale è destinata un'area di 89 mq con circa 60 posti a sedere interni ed esterni. Dai servizi di balneazione (affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini) proviene il 35% dei ricavi.

Per quanto concerne le caratteristiche della struttura, si tratta di imprese di dimensioni superiori alla media di settore: la superficie totale dell'area è di circa 4.600 mq (di cui circa 380 di area coperta) e il fronte mare misura 66 metri lineari; la dotazione di attrezzature di spiaggia si compone di 164 ombrelloni, 277 lettini e 99 sedie a sdraio. Sono presenti altresì 30 cabine.

Le imprese sono in prevalenza società di persone (71% dei casi) e occupano 4 addetti di cui un dipendente; tra le mansioni presenti si rilevano 2 addetti al servizio di bar, 1 inserviente di stabilimento e, nel 49% dei casi, 1 o 2 addetti con brevetto di salvamento.

Per quanto concerne i servizi vari interni alla struttura, più della metà degli stabilimenti del cluster dispone di un'area attrezzata per bambini e il 30% effettua noleggio di attrezzature per sport d'acqua (imbarcazioni, moto d'acqua, pattini, pedalò, canoe, windsurf, ecc.).

Nella maggioranza dei casi la fruizione dei servizi di balneazione avviene con abbonamenti fino a 30 giorni (22% dei ricavi), ingressi giornalieri nel fine settimana (21%), abbonamenti stagionali (18%) e abbonamenti fino a 7 giorni (16%).

CLUSTER 2 – STABILIMENTI DI GRANDI DIMENSIONI CON SOLI SERVIZI DI SPIAGGIA

NUMEROSITÀ: 336

Il cluster raggruppa gli stabilimenti balneari che offrono quasi esclusivamente servizi di spiaggia, in particolare affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (86% dei ricavi).

La struttura presenta dimensioni rilevanti: la superficie totale dell'area è di circa 7.100 mq (di cui circa 370 di area coperta) e il fronte mare misura 85 metri lineari; la dotazione di attrezzature di spiaggia si compone di 238 ombrelloni, 463 lettini e 90 sedie a sdraio. Sono presenti circa 170 mq di superficie destinata ai servizi di cabina e 42 cabine.

Le imprese del cluster sono soprattutto società di persone (66% dei casi) e impiegano nello svolgimento dell'attività 3 o 4 addetti di cui 1 dipendente. Tra le mansioni presenti si rilevano 2 inservienti di stabilimento e, nel 33% dei casi, 2 addetti con brevetto di salvamento.

All'offerta di servizi di balneazione si aggiungono un'area attrezzata per bambini e, nel 40% dei casi, il noleggio di attrezzature per sport d'acqua (imbarcazioni, moto d'acqua, pattini, pedalò, canoe, windsurf, ecc.).

La fruizione dei servizi di balneazione avviene in prevalenza mediante abbonamenti fino a 7 giorni (24% dei ricavi), fino a 14 giorni (20%), fino a 30 giorni (19%) e stagionali (18%).

CLUSTER 3 – STABILIMENTI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON ABBONAMENTI STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 503

Il cluster raggruppa gli stabilimenti balneari che si caratterizzano per la fruizione dei servizi di spiaggia prevalentemente mediante abbonamento stagionale: la percentuale di ricavi proveniente da abbonamenti stagionali è infatti superiore alla media di settore (68%). I servizi di balneazione sono rappresentati dall'affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (48% dei ricavi) e dall'affitto di cabine (30%).

L'offerta si completa, nel 61% dei casi, con il servizio bar (compresi i distributori automatici) dal quale deriva il 26% dei ricavi.

Gli stabilimenti appartenenti al cluster dispongono di un'area totale di 3.300 mq (di cui circa 460 di superficie coperta) e di un fronte mare di 58 metri lineari. L'area destinata a servizi di cabina misura 145 mq e le cabine disponibili sono 60; nella maggioranza dei casi è presente una superficie dedicata a bar (30 mq circa).

La dotazione di attrezzature di spiaggia si compone di 108 ombrelloni, 141 sedie a sdraio e 96 lettini.

Le imprese sono in prevalenza società di persone (59% dei casi) e in misura minore ditte individuali (34%) e impiegano complessivamente 3 addetti; tra le mansioni presenti si rilevano 1 addetto con brevetto di salvamento e, nel 39% dei casi, 1 o 2 addetti al servizio bar.

CLUSTER 4 – STABILIMENTI CON BAR E/O SERVIZIO DI RISTORAZIONE A GESTIONE INDIRETTA

NUMEROSITÀ: 194

Il presente cluster è formato dagli stabilimenti balneari che si contraddistinguono per la presenza del bar e/o del servizio di ristorazione (ristorante/self-service) a gestione indiretta.

L'offerta si compone in prevalenza di servizi di balneazione: affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (46% dei ricavi) e affitto di cabine (34%).

Coerentemente con le caratteristiche del cluster sono presenti un'area destinata a bar di 60 mq e una per la ristorazione di 94 mq; l'area complessiva dello stabilimento misura circa 5.300 mq di cui quasi 700 di area coperta.

La superficie destinata ai servizi di cabina è ampia (237 mq) e le cabine disponibili sono 86. La dotazione di attrezzature di spiaggia è composta da 140 ombrelloni, 205 sedie a sdraio e 123 lettini.

Per quanto concerne i servizi vari interni alla struttura, il 38% degli stabilimenti effettua noleggio di attrezzature per sport d'acqua (imbarcazioni, moto d'acqua, pattini, pedalò, canoe, windsurf, ecc.), il 30% dispone di parcheggio riservato alla clientela e il 28% di un'area attrezzata per bambini.

La fruizione dei servizi di balneazione avviene prevalentemente con abbonamenti stagionali (48% dei ricavi) e abbonamenti fino a 30 giorni (22%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (60% di persone e 25% di capitali) e occupano 3 o 4 addetti di cui un dipendente. Tra le mansioni presenti si rilevano 1 o 2 addetti con brevetto di salvamento e, nel 40% dei casi, 1 o 2 inservienti di stabilimento.

CLUSTER 5 – STABILIMENTI DI PICCOLE DIMENSIONI CON SOLI SERVIZI DI SPIAGGIA

NUMEROSITÀ: 1.013

Al cluster appartengono gli stabilimenti che offrono quasi esclusivamente servizi di spiaggia e che dispongono di una struttura di dimensioni inferiori alla media di settore.

Le imprese svolgono infatti attività di affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (86% dei ricavi) su una superficie totale di circa 2.200 mq (di cui circa 170 di area coperta) e con un fronte mare di 44 metri lineari; la superficie dedicata ai servizi di cabina è limitata (50 mq).

La dotazione di attrezzature di spiaggia si compone di 90 ombrelloni, 140 lettini e 66 sedie a sdraio.

Per quanto concerne i servizi vari interni alla struttura, il 32% degli stabilimenti effettua noleggio di attrezzature per sport d'acqua (imbarcazioni, moto d'acqua, pattini, pedalò, canoe, windsurf, ecc.) e dispone di un'area attrezzata per bambini.

La fruizione dei servizi di balneazione avviene in maniera prevalente tramite abbonamenti fino a 7 giorni (21% dei ricavi), abbonamenti fino a 30 giorni (21%), ingressi giornalieri nel fine settimana (18%) e abbonamenti fino a 14 giorni (17%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (54% dei casi) e società di persone (42%) e occupano 2 addetti.

CLUSTER 6 – STABILIMENTI CON PISCINA

NUMEROSITÀ: 167

Al cluster appartengono gli stabilimenti balneari di dimensioni rilevanti dotati di piscina.

La superficie totale della struttura è di circa 6.600 mq (di cui oltre 800 di area coperta) e il fronte mare misura 74 metri lineari; l'area totale dedicata a piscina (coperta e scoperta) è di 292 mq e sono presenti 210 mq di superficie destinata a servizi di cabina. Nella maggioranza dei casi gli stabilimenti dispongono di un bar a gestione diretta, con un'area dedicata di circa 50 mq e, a volte, del servizio di ristorazione (ristorante/self-service).

La dotazione di spiaggia si compone di 78 cabine, 134 ombrelloni, 177 lettini e 154 sedie a sdraio.

La tipologia dell'offerta è variegata: affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (40% dei ricavi), affitto di cabine (20%) e servizio bar (19%); sono presenti inoltre, nel 35% dei casi, il servizio di ristorazione (24% dei ricavi) e, nel 47%, la piscina e altri impianti sportivi (10%).

Il 40% circa delle strutture dichiara di effettuare noleggio di attrezzature per sport d'acqua (imbarcazioni, moto d'acqua, pattini, pedalò, canoe, windsurf, ecc.) e/o dispone di un'area attrezzata per bambini e/o di un parcheggio riservato alla clientela.

Per quanto concerne la modalità di fruizione dei servizi di balneazione, i soggetti del cluster operano in prevalenza con abbonamenti stagionali (42% dei ricavi); seguono abbonamenti fino a 30 giorni (22%) e ingressi giornalieri nel fine settimana (13%).

Coerentemente con la dimensione, le imprese sono soprattutto società (53% di persone e 25% di capitali) e occupano 4 addetti di cui 1 o 2 dipendenti. Tra le mansioni presenti si rilevano 2 addetti con brevetto di salvamento, nel 48% dei casi 2 inservienti di stabilimento e nel 44% dei casi 2 addetti al servizio bar.

CLUSTER 7 – STABILIMENTI CON BAR E SERVIZIO DI RISTORAZIONE A GESTIONE DIRETTA

NUMEROSITÀ: 633

Al cluster appartengono gli stabilimenti balneari che si caratterizzano per la presenza del servizio di ristorazione (41% dei ricavi) e del bar (28%), entrambi a gestione diretta.

I servizi di balneazione sono rappresentati principalmente dall'affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (22% dei ricavi); il 58% delle strutture affitta anche cabine (9% dei ricavi).

Si tratta di stabilimenti con un'area complessiva di circa 2.900 mq (di cui 390 circa di superficie coperta) e un fronte mare di 64 metri lineari. L'area destinata a ristorazione misura 105 mq e quella dedicata a bar 43 mq. Il ristorante/self-service dispone di 63 posti a sedere interni ed esterni e il bar, con servizio prevalentemente al banco, di 32.

Le attrezzature di spiaggia comprendono 95 ombrelloni, 136 lettini e 85 sedie a sdraio; le cabine in dotazione sono 27 distribuite su un'area dedicata di 85 mq.

Per quanto riguarda i servizi vari interni alla struttura, il 33% dei soggetti dispone di un'area attrezzata per bambini.

Le modalità di fruizione dei servizi di balneazione sono date prevalentemente da abbonamenti stagionali (25% dei ricavi), ingressi giornalieri nel fine settimana (23%) e abbonamenti fino a 30 giorni (19%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (52% di persone e 13% di capitali) e, in misura minore, ditte individuali (35%). Gli addetti complessivamente occupati sono 4 di cui 1 dipendente; tra le mansioni presenti si rilevano 1 addetto con brevetto di salvamento, 1 addetto al servizio bar e 2 addetti al servizio di ristorazione.

CLUSTER 8 – STABILIMENTI DI PICCOLE DIMENSIONI CON BAR A GESTIONE DIRETTA

NUMEROSITÀ: 1.326

Le imprese del cluster sono stabilimenti balneari con bar a gestione diretta (dal quale deriva il 53% dei ricavi) a cui è destinata un'area di 39 mq con 30 posti a sedere interni ed esterni. I servizi di balneazione sono rappresentati quasi esclusivamente dall'affitto di ombrelloni, sedie a sdraio e lettini (34% dei ricavi).

Per quanto concerne le caratteristiche della struttura, si tratta di imprese di dimensioni contenute: la superficie totale dell'area è di circa 2.200 mq (di cui circa 200 di area coperta) e il fronte mare misura 50 metri lineari; la dotazione di attrezzature di spiaggia si compone di 76 ombrelloni, 92 lettini e 77 sedie a sdraio. Le cabine disponibili sono 18.

Tra i servizi vari interni alla struttura sono presenti nel 31% dei casi il noleggio di attrezzature per sport d'acqua (imbarcazioni, moto d'acqua, pattini, pedalò, canoe, windsurf, ecc.) e nel 26% un'area attrezzata per bambini.

Nella maggioranza dei casi la fruizione dei servizi di balneazione avviene con ingressi giornalieri nel fine settimana (24% dei ricavi), abbonamenti fino a 30 giorni (23%) e ingressi giornalieri dal lunedì al venerdì (14%).

Coerentemente con la dimensione, le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società di persone (49% dei casi) e ditte individuali (46%) e occupano 2 addetti; tra le mansioni presenti si rilevano 1 addetto con brevetto di salvamento e, nel 43% dei casi, 1 o 2 addetti al servizio bar.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi) * 100/ricavi;
- ***giornate teoriche di pieno utilizzo delle strutture di base*** = ricavi relativi ai servizi di base[6] /ricavi di una giornata in alta stagione con pieno utilizzo delle strutture di base[7].

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente per il "***valore aggiunto per addetto***" e per l'"***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi***" e sulla base della localizzazione territoriale per le "***giornate teoriche di pieno utilizzo delle strutture di base***", è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato. Le frequenze relative ai non dipendenti, incluso il titolare, sono state ponderate in base ai giorni di apertura della struttura nell'anno (il fattore di ponderazione è pari al rapporto tra i giorni di apertura della struttura nell'anno e 365).

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Ricavi relativi ai servizi di base = [(ingresso con servizi a pagamento + affitto ombrelloni, sedie a sdraio e lettini + affitto cabine) * ricavi/100]; dove i servizi offerti alla clientela sono espressi in percentuale sul totale dei ricavi.

[7] I ricavi di una giornata in alta stagione con pieno utilizzo delle strutture di base sono stati calcolati come somma dei prodotti fra numero cabine, ombrelloni, lettini e sedie a sdraio e le corrispondenti tariffe applicate in alta stagione.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 7;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 3, 4;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 5, 8;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 6.

Per l' ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 1, 3, 7;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 4;
- dal 2° al 17° ventile, per i cluster 5, 8;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 6.

Per le ***giornate teoriche di pieno utilizzo delle strutture di base*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° al 18° ventile, per i cluster 5, 7, 8;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è analizzato anche l'effetto dovuto:

- all'influenza della fascia qualitativa e all'ubicazione della struttura;
- alle caratteristiche di stagionalità.

Al fine di cogliere le differenze legate alla fascia qualitativa del servizio offerto e le differenze connesse all'ubicazione della struttura, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto delle tariffe dei principali servizi indicate dai contribuenti. Il livello delle tariffe della singola impresa, raffrontato con i valori di riferimento individuati per il settore, ha permesso di identificare correttivi da applicare al coefficiente della variabile "Numero totale di sedie a sdraio e lettini".

Le caratteristiche di stagionalità sono state colte ponderando[8] alcune variabili in base ai giorni di apertura della struttura.

Tale ponderazione è stata applicata alle seguenti variabili:

- "Valore dei beni strumentali";
- "Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

[8] Il fattore di ponderazione è pari al rapporto tra il numero di giorni di apertura della struttura nell'anno e 365.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG60U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,6847	1,3016	1,4665	1,1663
Spese per acquisti di servizi	1,0804	1,4653	1,4537	1,3036
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7078	0,9956	1,2033	1,0415
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura	0,2126	0,1408	0,1180	0,2587
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura	-	3.246,1809	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	3.470,5256	3.053,8272	12.350,2066	7.566,9435
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	6.181,3464	3.053,8272	14.330,4154	7.566,9435
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al servizio di "Ristorazione"	-	-	-	-
Numero totale di Cabine	120,3519	132,9791	115,6674	112,4745
Numero totale di Sedie a sdraio e Lettini	22,9655	25,8111	26,7195	34,7936
Numero totale di Sedie a sdraio e Lettini ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe applicate	26,1208	37,3372	48,3359	59,7699

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[1] Il fattore correttivo relativo alle tariffe applicate è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati per il settore.
Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG60U**

VARIABILI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1964	1,2997	1,2748	1,5814
Spese per acquisti di servizi	2,0919	2,2883	1,9557	1,0764
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0395	1,4528	0,9337	0,8518
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura	0,1412	-	0,0938	0,2231
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura	3.980,5994	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	3.839,7159	5.719,3154	7.930,4407	4.091,0825
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	3.839,7159	5.719,3154	7.930,4407	5.742,7901
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al servizio di "Ristorazione"	-	-	0,1617	-
Numero totale di Cabine	140,0915	-	-	121,0491
Numero totale di Sedie a sdraio e Lettini	16,2831	55,6160	31,6479	23,7302
Numero totale di Sedie a sdraio e Lettini ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe applicate	31,3634	89,4105	57,5585	32,5545

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[1] Il fattore correttivo relativo alle tariffe applicate è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati per il settore. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Superficie totale di area scoperta (spiaggia, pontile, piattaforme, ecc.) (Mq)
- Superficie totale di area coperta (incluse le cabine) (Mq)
- Area totale destinata a piscina (coperta e scoperta) (Mq)
- Area destinata a bar (Mq)
- Area destinata a ristorazione (Mq)
- Cabine (in dotazione) - Numero
- Ombrelloni (in dotazione) - Numero
- Sedie a sdraio (in dotazione) - Numero
- Lettini (in dotazione) - Numero
- Bar: Con solo servizio al banco - Gestione diretta - Numero
- Bar: Con solo servizio al banco - Gestione indiretta - Numero
- Bar: Con servizio ai tavoli - Gestione diretta - Numero
- Bar: Con servizio ai tavoli - Gestione indiretta - Numero
- Ristorazione: Ristoranti/Self-service - Gestione indiretta - Numero

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Servizi offerti: Affitto ombrelloni, sedie a sdraio, e lettini
- Servizi offerti: Affitto cabine
- Servizi offerti: Bar (compresi i distributori automatici)
- Servizi offerti: Ristorazione
- Servizi di balneazione (affitto cabine, ombrelloni, sedie a sdraio, lettini): Abbonamenti stagionali - Percentuale sui ricavi
- Servizi vari all'interno della struttura: Piscina - Gestione diretta
- Servizi vari all'interno della struttura: Piscina - Gestione indiretta
- Addetti all'attività dell'impresa distribuiti per mansioni/profili professionali: Inservienti di stabilimento (assistenti ai servizi di spiaggia) - Numero
- Addetti all'attività dell'impresa distribuiti per mansioni/profili professionali: Camerieri e addetti al servizio di bar - Numero
- Addetti all'attività dell'impresa distribuiti per mansioni/profili professionali: Camerieri e addetti al servizio di ristorazione - Numero.

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG68U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG68U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 60.24.0 – Trasporto di merci su strada.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 85.645.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 4.748 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla Committenza (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla Tipologia di utenza (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla Attività di autotrasporto (luogo di destinazione)
- (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla Specializzazione di trasporto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alle Merci trasportate (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 80.897.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, in rapporto alle varie specializzazioni di trasporto, al parco veicolare per dimensione e portata, alle merci prevalentemente trasportate; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare trentanove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- tipologia del veicolo;
- portata del veicolo;
- merci trasportate;
- ampiezza del parco mezzi;
- destinazione del trasporto;
- modalità organizzativa dell'impresa o del trasporto.

La suddivisione secondo la **tipologia del veicolo** ha portato all'evidenziazione delle imprese di trasporto dotate principalmente di: veicoli frigo (cluster 9, 10, 11 e 12), cisterne (cluster 7, 8, 13, 14, 15 e 31), veicoli ribaltabili (cluster 16 e 17), portacontainer (cluster 18 e 19), betoniere (cluster 23) e bisarche (cluster 25);

la suddivisione secondo la **portata del veicolo** ha portato all'evidenziazione delle imprese di trasporto: con veicoli di portata inferiore a 3,5 tonnellate di PTT (cluster 32 e 33), con veicoli di portata compresa tra 3,5 e 11,5 tonnellate di PTT (cluster 1, 4, 7, 9, 10, 13, 20, 34 e 35) e con veicoli di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT (cluster 2, 3, 5, 6, 8, 11, 12, 14, 15, 21, 22, 36 e 37);

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

la suddivisione secondo la **tipologia di merci trasportate** ha portato all'evidenziazione delle imprese di trasporto di: prodotti agricoli (cluster 1, 2 e 3), prodotti alimentari o agro-alimentari (cluster 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 e 12), combustibili e prodotti chimici (cluster 13, 14 e 15), ghiaia, sabbia e altri materiali da costruzione (cluster 16 e 17), manufatti (cluster 20, 21 e 22), calcestruzzo (cluster 23), rifiuti (cluster 24), veicoli (cluster 25) e animali vivi (cluster 26);

la suddivisione secondo l'**ampiezza del parco mezzi** ha permesso di evidenziare le imprese di trasporto dotate di flotte di veicoli (cluster 3, 6, 10, 12, 15, 17, 19, 22, 33, 35, 37 e 38);

la suddivisione secondo la **destinazione del trasporto** la permesso di evidenziare le imprese con specializzazione nei trasporti extra-comunitari (cluster 29);

la suddivisione secondo la **modalità organizzativa dell'impresa o del trasporto** ha permesso di enucleare le imprese specializzate nei traslochi (cluster 27), nei trasporti eccezionali (cluster 28), nel trazionismo (cluster 30) e le imprese che fanno elevato ricorso alla subvezione (cluster 39).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRICOLI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI DA 3,5 A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 621

Il cluster è formato da imprese di piccole dimensioni che trasportano quasi esclusivamente prodotti agricoli (l'87% dei ricavi) utilizzando 2 veicoli con PTT compresa tra 3,5 e 11,5 tonnellate generalmente cassonati e, in alcuni casi, ribaltabili e centinati. Si tratta in larga prevalenza (l'89%) di ditte individuali, nelle quali quasi mai si riscontra la presenza di dipendenti o collaboratori, e che dispongono solamente dei veicoli utilizzati per il trasporto (non si segnala infatti una particolare disponibilità di superfici di ausilio all'attività principale).

Il trasporto viene effettuato prevalentemente con modalità "a carico completo" (il 60% dei ricavi) per una committenza formata da imprese e società (fonte dell'84% dei ricavi) e, in misura molto inferiore, da privati (il 10%). Si rileva infine una concentrazione dei ricavi superiore alla media del settore per le destinazioni Sud e Isole (la metà circa dei ricavi).

CLUSTER 2 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRICOLI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 2.368

Il cluster è formato da imprese di piccole dimensioni che trasportano soprattutto prodotti agricoli (il 74% dei ricavi) utilizzando 2 veicoli pesanti (autotreni, veicoli isolati con PTT superiore a 11,5 tonnellate ed autoarticolati) generalmente cassonati e, in alcuni casi, ribaltabili e centinati. Si tratta in larga prevalenza (l'81%) di ditte individuali, che impiegano 1-2 addetti, e che dispongono solamente dei veicoli utilizzati per il trasporto (non si segnala infatti una particolare disponibilità di superfici di ausilio all'attività principale).

Il trasporto viene effettuato quasi esclusivamente con modalità "a carico completo" (l'81% dei ricavi) per una committenza formata in larga parte da imprese e società (fonte del 78% dei ricavi) e, in misura inferiore, da spedizionieri o altri vettori (il 17%).

CLUSTER 3 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRICOLI CON PICCOLE FLOTTE DI VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 313

Le imprese di questo cluster svolgono il trasporto di prodotti agricoli (l'84% dei ricavi) avvalendosi di piccole flotte di veicoli isolati di portata superiore alle 11,5 tonnellate di PTT, autotreni ed autoarticolati (complessivamente 6-7 mezzi perlopiù cassonati, ribaltabili e centinati) e 4 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica prevalente (61%) è la ditta individuale ed il numero di addetti impiegato è pari a 4, tra i quali si segnala la presenza di 2 autisti dipendenti.

Non di rado l'attività viene svolta in forma strutturata: circa la metà dei soggetti dispone di quasi mille metri quadrati di aree scoperte ed il 39% di 24 metri quadrati destinati ad uffici.

La specializzazione pressochè esclusiva è il trasporto "a carico completo" (l'85% dei ricavi) che viene effettuato nei confronti di imprese e società (l'84% dei ricavi) e, in misura inferiore, per spedizionieri o altri vettori (l'11%).

CLUSTER 4 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI ALIMENTARI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI DA 3,5 A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 1.732

I soggetti che fanno parte di questo cluster trasportano prodotti alimentari (il 91% dei ricavi) utilizzando 2 veicoli con PTT compresa tra 3,5 e 11,5 tonnellate, generalmente cassonati e, in alcuni casi, furgonati e centinati.

Si tratta soprattutto di ditte individuali (l'84%), che raramente operano con l'ausilio di magazzini ma che talvolta dispongono di uffici (il 23% dei soggetti dichiara 21 metri quadrati destinati a tale uso) e all'interno delle quali operano 2 addetti.

Il trasporto avviene per la metà delle imprese con modalità "a carico completo" e per l'altra metà con modalità "raccolta e/o distribuzione" per una clientela formata in larga parte (l'83% dei ricavi) da imprese o società.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI ALIMENTARI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 2.670

I soggetti che fanno parte di questo cluster trasportano prodotti alimentari (il 79% dei ricavi) utilizzando 2 mezzi pesanti (veicoli isolati con portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT, autoarticolati ed autotreni) perlopiù cassonati e centinati.

Si tratta per i tre quarti di ditte individuali, che talvolta utilizzano uffici (il 25% dei soggetti dichiara 19 metri quadrati destinati a tale uso) o aree scoperte (il 22% con 471 metri quadrati); il numero di addetti è pari a 2.

Il trasporto avviene prevalentemente con modalità "a carico completo" (il 75% dei ricavi) per una clientela formata per la maggior parte (il 72% dei ricavi) da imprese o società e in misura inferiore (il 25%) da spedizionieri o altri vettori.

CLUSTER 6 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI ALIMENTARI CON FLOTTE DI VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 309

Le imprese di questo cluster svolgono il trasporto di prodotti alimentari (l'80% dei ricavi) avvalendosi di flotte di veicoli che comprendono autoarticolati, autotreni e veicoli isolati di oltre 11,5 tonnellate di PTT (complessivamente 11-12 mezzi, perlopiù centinati e cassonati) e 7 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica prevalente è la società (di persone nel 33% dei casi e di capitali nel 29%) ed il numero di addetti impiegato è pari a 8, tra i quali si segnala la presenza di 5 autisti dipendenti.

Generalmente l'attività viene svolta in forma strutturata: 981 metri quadrati di aree scoperte, 27 metri quadrati sono destinati ad uffici, un quarto circa dei soggetti dispone di 618 metri quadrati di magazzino ed il 21% di 412 metri quadrati di rimesse.

La specializzazione pressoché esclusiva è il trasporto svolto con modalità "a carico completo" (l'80% dei ricavi) che viene effettuato nei confronti di imprese e società (il 78% dei ricavi) e, in misura inferiore, per spedizionieri o altri vettori. Si segnala infine che un terzo circa delle imprese sostiene costi per subvezione con un'incidenza sul fatturato del 27%.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON CISTERNE FINO A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 409

Questo cluster è formato da imprese che effettuano il trasporto di prodotti agro-alimentari (l'82% dei ricavi) utilizzando 1-2 cisterne di portata inferiore a 11,5 tonnellate di PTT.

Si tratta soprattutto di ditte individuali (l'84%), che raramente operano con l'ausilio di magazzini ma che talvolta dispongono di rimesse (il 26% dei soggetti dichiara 66 metri quadrati destinati a tale uso) e all'interno delle quali operano uno talvolta 2 addetti.

Il trasporto avviene prevalentemente (il 63% dei ricavi) con modalità "raccolta e/o distribuzione" per una clientela formata in larga parte (l'87% dei ricavi) da imprese o società. Si rileva infine una concentrazione dei ricavi superiore alla media del settore per le destinazioni Sud e Isole (quasi la metà dei ricavi).

CLUSTER 8 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI CON CISTERNE DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 997

Il cluster in esame comprende imprese che effettuano il trasporto di prodotti agro-alimentari (il 96% dei ricavi) utilizzando 2-3 cisterne (veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT, autoarticolati ed autotreni).

La forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (il 71% dei soggetti) con un numero di addetti pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 3 autisti dipendenti per il 37% dei soggetti. Talvolta si riscontra l'utilizzo di superfici di ausilio all'attività principale: 554 metri quadrati di aree scoperte per il 30% dei soggetti, 141 metri quadrati di rimesse per il 21% e 21 metri quadrati destinati ad uffici per il 26%.

Il trasporto avviene prevalentemente con modalità "a carico completo" (due terzi circa dei ricavi) per una clientela formata in larga parte da imprese e/o società (l'89% dei ricavi) e, in misura inferiore, da spedizionieri o altri vettori. Si rileva infine come la principale destinazione del trasporto sia il Nord del Paese (il 68% dei ricavi).

CLUSTER 9 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI ALIMENTARI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI FRIGO FINO A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 3.430

Questo cluster comprende imprese di trasporto di piccole dimensioni (si tratta nella quasi totalità dei casi di ditte individuali nelle quali quasi mai si riscontra la presenza di dipendenti o collaboratori e dove scarso è il supporto di magazzini o rimesse) che effettuano il trasporto di prodotti alimentari (l'82% dei ricavi) con l'ausilio di un veicolo frigo avente portata inferiore a 11,5 tonnellate di PTT.

Il trasporto avviene prevalentemente con modalità "raccolta e/o distribuzione" (quasi i due terzi dei ricavi) per una clientela formata in larga parte da imprese e/o società (l'83% dei ricavi) e, in misura inferiore (il 13%), da spedizionieri o altri vettori. Si rileva infine come la principale destinazione del trasporto sia il Nord del Paese (il 61% dei ricavi).

CLUSTER 10 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI ALIMENTARI CON PICCOLE FLOTTE DI VEICOLI FRIGO FINO A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 409

Le imprese di questo cluster si differenziano dal cluster 9 per l'aspetto dimensionale: si tratta infatti di imprese che trasportano prodotti alimentari (l'84% dei ricavi) con l'ausilio di piccole flotte di veicoli frigo (7 mezzi) di portata inferiore a 11,5 tonnellate di PTT (in particolare, 3 veicoli fino a 3,5 tonnellate, 1-2 veicoli da 3,5 a 6,1 tonnellate e 2 veicoli da 6,1 a 11,5 tonnellate).

La forma giuridica adottata si divide quasi allo stesso modo tra ditta individuale e società ed il numero di addetti è pari a 6, tra i quali si rileva la presenza di 3-4 autisti dipendenti. In alcuni casi l'attività viene svolta in modo strutturato (il 29% dei soggetti dispone di 593 metri quadrati di aree scoperte, il 23% di 568 metri quadrati di magazzino e quasi i due terzi dei soggetti dispongono di 32 metri quadrati destinati ad uffici).

Il trasporto avviene prevalentemente con modalità "raccolta e/o distribuzione" (due terzi circa dei ricavi) per una clientela formata in larga parte da imprese e/o società (l'82% dei ricavi) e, in misura inferiore (il 14%), da spedizionieri o altri vettori.

CLUSTER 11 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI FRIGO DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 2.063

I soggetti che fanno parte di questo cluster trasportano prodotti agro-alimentari (l'85% dei ricavi) utilizzando 2 veicoli frigo (veicoli isolati con portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT, autoarticolati ed autotreni).

Si tratta per i due terzi di ditte individuali, che solo in alcuni casi utilizzano spazi coperti o scoperti (si segnala solamente la presenza di 19 metri quadrati destinati ad uffici per il 29% dei soggetti) e all'interno delle quali operano 2 addetti, tra i quali 2 autisti dipendenti per il 38% delle imprese.

Il trasporto avviene prevalentemente con modalità "a carico completo" (il 60% dei ricavi) per una clientela formata in larga parte da imprese e/o società (il 75% dei ricavi) e, in misura inferiore, da spedizionieri o altri vettori.

CLUSTER 12 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI, DI MEDIE DIMENSIONI, CON FLOTTE DI VEICOLI FRIGO DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 529

Le imprese di questo cluster svolgono il trasporto di prodotti agro-alimentari (l'84% dei ricavi) avvalendosi di flotte di veicoli frigo (complessivamente 9 mezzi, perlopiù autoarticolati, veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autotreni) e 2-3 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica prevalente è la società (di persone nel 31% dei casi e di capitali nel 25%) ed il numero di addetti impiegato è pari a 9, tra i quali si segnala la presenza di 6 autisti dipendenti.

Generalmente l'attività viene svolta in forma strutturata: 851 metri quadrati di aree scoperte, 26 metri quadrati sono destinati ad uffici ed un quinto circa dei soggetti dispone di 431 metri quadrati di magazzino.

La specializzazione prevalente è il trasporto svolto con modalità "a carico completo" (il 67% dei ricavi) a volte anche fuori dai confini nazionali in ambito europeo (il 13% dei ricavi), che viene effettuato nei confronti di imprese e società (il 79% dei ricavi) e, in misura inferiore, per spedizionieri o altri vettori.

CLUSTER 13 – IMPRESE DI TRASPORTO DI COMBUSTIBILI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON CISTERNE FINO A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 248

Il cluster è formato da imprese di piccole dimensioni che trasportano quasi esclusivamente combustibili e lubrificanti (il 92% dei ricavi) utilizzando 2 cisterne di portata inferiore a 11,5 tonnellate di PTT.

Si tratta in prevalenza (il 69%) di ditte individuali all'interno delle quali operano 2 addetti (tra i quali 2-3 autisti dipendenti per un terzo circa delle imprese) che solo a volte utilizzano aree di ausilio all'attività di trasporto (si segnala la disponibilità di 549 metri quadrati di aree scoperte per il 22% dei soggetti e di 20 metri quadrati destinati ad uffici per il 31%).

La committenza è formata da imprese e società (il 78% dei ricavi) e, in misura molto inferiore, da privati (il 17%) ed il trasporto viene effettuato sia con modalità "a carico completo" sia con modalità "a raccolta e/o a distribuzione".

CLUSTER 14 – IMPRESE DI TRASPORTO DI COMBUSTIBILI E PRODOTTI CHIMICI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON CISTERNE DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 1.150

Questo cluster è formato da imprese che effettuano il trasporto di combustibili e lubrificanti (il 71% dei ricavi) e di prodotti chimici (l'82% dei ricavi per il 33% dei soggetti) utilizzando 2-3 cisterne (autoarticolati, veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autotreni).

Si tratta soprattutto di ditte individuali (il 67% delle imprese), che a volte dispongono di aree scoperte (536 metri quadrati per un quarto dei soggetti) e di uffici (23 metri quadrati per il 37%). Gli addetti all'attività sono pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di 2-3 autisti dipendenti per il 40% dei soggetti.

Il trasporto avviene in misura rilevante (l'81% dei ricavi) con modalità "a carico completo" per una clientela formata in larga parte (il 79% dei ricavi) da imprese o società ed in misura inferiore da spedizionieri o altri vettori (il 18%).

CLUSTER 15 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI COMBUSTIBILI E PRODOTTI CHIMICI CON FLOTTE DI CISTERNE DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 127

Le imprese di questo cluster svolgono il trasporto di combustibili e lubrificanti (il 64% dei ricavi) e di prodotti chimici (l'85% dei ricavi per il 37% dei soggetti) avvalendosi di flotte di veicoli (complessivamente 15 mezzi, perlopiù cisterne, tra i quali autoarticolati, veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autotreni) e 6 tra rimorchi e semirimorchi..

La forma giuridica prevalente è la società (di capitali nel 50% dei casi e di persone nel 30%) ed il numero di addetti impiegato è pari a 11, tra i quali si segnala la presenza di 8-9 autisti dipendenti.

Generalmente l'attività viene svolta in forma strutturata: 1.760 metri quadrati di aree scoperte, 43 metri quadrati sono destinati ad uffici, un terzo circa dei soggetti dispone di 169 metri quadrati di magazzino e 911 metri

quadrati di rimesse; infine quasi un quarto dei soggetti dispone di 197 metri quadrati destinati a locali adibiti alla manutenzione/riparazione dei veicoli.

La specializzazione pressochè esclusiva è il trasporto svolto con modalità "a carico completo" (l'80% dei ricavi) che viene effettuato nei confronti di imprese e società (il 78% dei ricavi) e, in misura inferiore, per spedizionieri o altri vettori. Si segnala infine che la metà circa delle imprese sostiene costi per subvezione con un'incidenza sul fatturato del 29%.

CLUSTER 16 – IMPRESE DI TRASPORTO DI GHIAIA, SABBIA E ALTRI MATERIALI DA COSTRUZIONE CON VEICOLI RIBALTABILI

NUMEROSITÀ: 2.359

Le imprese di trasporto di questo cluster effettuano il trasporto di ghiaia, sabbia, altri materiali da cava (la metà dei ricavi) e di laterizi ed altri materiali da costruzione (il 31%) avvalendosi di 2 veicoli ribaltabili (perlopiù veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT).

Si tratta di imprese di piccole dimensioni: la forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (l'83% delle imprese) ed il numero di addetti è pari a 1-2; raramente si riscontrano superfici di supporto all'attività principale.

Il trasporto avviene prevalentemente (il 75% dei ricavi) con modalità "a carico completo" per una clientela formata in larga parte (l'89% dei ricavi) da imprese o società.

CLUSTER 17 – IMPRESE DI TRASPORTO DI GHIAIA, SABBIA E ALTRI MATERIALI DA COSTRUZIONE CON PICCOLE FLOTTE DI VEICOLI RIBALTABILI

NUMEROSITÀ: 369

Le imprese di questo cluster svolgono il trasporto di ghiaia, sabbia, altri materiali da cava (il 64% dei ricavi) e di laterizi ed altri materiali da costruzione (il 26%) avvalendosi di piccole flotte (complessivamente 9 mezzi, perlopiù veicoli ribaltabili tra i quali autoarticolati e veicoli di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT) e 3 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica si divide tra società (di persone nel 31% dei casi e di capitali nel 21%) e ditta individuale ed il numero di addetti impiegato è pari a 6, tra i quali si segnala la presenza di 4 autisti dipendenti.

Nella maggior parte dei casi l'attività viene svolta in forma strutturata: 692 metri quadrati di aree scoperte, 19 metri quadrati sono destinati ad uffici ed un quarto circa dei soggetti dispone di 520 metri quadrati di rimesse.

La specializzazione pressochè esclusiva è il trasporto svolto con modalità "a carico completo" (il 77% dei ricavi) che viene effettuato nei confronti di imprese e società (l'86% dei ricavi) e, parzialmente, per spedizionieri o altri vettori (il 9%). Si segnala infine che quasi un terzo delle imprese sostiene costi per subvezione con un'incidenza sul fatturato del 28%.

CLUSTER 18 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PICCOLE DIMENSIONI CON PORTACONTAINER

NUMEROSITÀ: 1.025

Questo cluster è formato da imprese di piccole dimensioni che dispongono di 2 veicoli portacontainer (generalmente autoarticolati e veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT).

Le imprese organizzate sottoforma di ditta individuale sono il 79% del totale e le superfici di ausilio all'attività di trasporto sono limitate a 18 metri quadrati di uffici per un terzo circa dei soggetti; il numero di addetti è pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di 2 autisti dipendenti per il 24% delle imprese.

Il trasporto di merci "per container" (il 78% dei ricavi) avviene perlopiù con modalità "a carico completo" (il 71% dei ricavi) e, in alcuni casi, è di tipo "combinato", per una clientela formata da spedizionieri o altri vettori (il 53% dei ricavi) e da imprese e società (il 45%). Si rileva infine come la principale destinazione del trasporto sia il Nord del Paese (il 70% dei ricavi).

CLUSTER 19 – IMPRESE DI TRASPORTO CON PICCOLE FLOTTE DI PORTACONTAINER

NUMEROSITÀ: 380

Le imprese di questo cluster si differenziano dal cluster 18 per l'aspetto dimensionale: si tratta infatti di imprese che trasportano merci "per container" (il 70% dei ricavi) con l'ausilio di piccole flotte (complessivamente 8 mezzi) di veicoli, prevalentemente portacontainer, e 6 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica adottata si divide quasi allo stesso modo tra ditta individuale e società (di capitali nel 28% dei casi e di persone nel 27%) ed il numero di addetti è pari a 6-7, tra i quali si rileva la presenza di 4 autisti dipendenti. In alcuni casi l'attività viene svolta in modo strutturato (il 39% dei soggetti dispone di 1.946 metri quadrati di aree scoperte, il 18% di 289 metri quadrati di magazzino e quasi i due terzi dei soggetti dispongono di 40 metri quadrati destinati ad uffici).

Il trasporto avviene perlopiù con modalità "a carico completo" (il 58% dei ricavi) e, in alcuni casi (il 65% dei ricavi per circa un terzo dei soggetti) è di tipo "combinato", per una clientela formata da spedizionieri o altri vettori (il 64% dei ricavi) e da imprese e società (il 34%). Si rileva come la principale destinazione del trasporto sia il Nord del Paese (il 65% dei ricavi). Si segnala infine che quasi un terzo delle imprese sostiene costi per subvezione con un'incidenza sul fatturato del 31%.

CLUSTER 20 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI MANUFATTI CON VEICOLI DA 3,5 A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 2.062

Il cluster è formato da imprese che trasportano quasi esclusivamente prodotti manufatti (il 91% dei ricavi) utilizzando 2 veicoli isolati con PTT compresa tra 3,5 e 11,5 tonnellate, perlopiù cassonati, centinati e furgonati.

Si tratta in larga prevalenza (l'81%) di ditte individuali, che impiegano 2 addetti, e che generalmente dispongono solamente dei veicoli utilizzati per il trasporto (se si eccettua la presenza di 21 metri quadrati di uffici per il 31% dei soggetti, non si segnala infatti una particolare disponibilità di superfici di ausilio all'attività principale).

La committenza è formata da imprese e società (fonte dell'83% dei ricavi) e, in misura molto inferiore, da spedizionieri o altri vettori (il 14%) ed il trasporto è effettuato prevalentemente con modalità "a carico completo" (il 63% dei ricavi).

CLUSTER 21 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI MANUFATTI, DI PICCOLE DIMENSIONI, CON VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 2.465

Il cluster è formato da imprese di piccole dimensioni che trasportano soprattutto prodotti manufatti (l'83% dei ricavi) utilizzando 2 veicoli pesanti (cassonati o centinati, prevalentemente veicoli isolati con PTT superiore a 11,5 tonnellate, autoarticolati ed autotreni).

Si tratta in prevalenza (il 74%) di ditte individuali, che impiegano 2 addetti, tra i quali si segnala la presenza di 2 autisti dipendenti per quasi un terzo delle imprese e che solo in alcuni casi dispongono di superfici ausiliarie all'attività di trasporto (483 metri quadrati di aree scoperte per il 24% dei soggetti e 20 metri quadrati destinati ad uffici per il 29%).

La committenza è formata da imprese e società (fonte dell'80% dei ricavi) localizzate per la maggior parte al Centro-Nord del Paese e, in misura inferiore, da spedizionieri o altri vettori (il 18%); il trasporto viene effettuato prevalentemente con modalità "a carico completo" (il 73% dei ricavi).

CLUSTER 22 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI MANUFATTI CON FLOTTE DI VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 378

Le imprese di questo cluster svolgono il trasporto di prodotti manufatti (l'80% dei ricavi) avvalendosi di flotte di veicoli (complessivamente 12 mezzi, perlopiù cassonati e centinati, tra i quali autoarticolati, veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autotreni) e 7 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica prevalente è la società (il 36% di persone e il 27% di capitali) ed il numero di addetti impiegato è pari a 9, tra i quali si segnala la presenza di 6 autisti dipendenti.

Gli spazi utilizzati in ausilio all'attività di trasporto comprendono: 1.200 metri quadrati di aree scoperte, 35 metri quadrati destinati ad uffici, 477 metri quadrati di magazzino per un terzo dei soggetti e 519 metri quadrati di rimesse per il 23%.

La specializzazione prevalente è il trasporto "a carico completo" (il 76% dei ricavi) che viene effettuato nei confronti di imprese e società (il 78% dei ricavi) e, in misura inferiore per spedizionieri o altri vettori (il 20%). Si segnala infine che la metà circa delle imprese sostiene costi per subvezione con un'incidenza sul fatturato del 23%.

CLUSTER 23 – IMPRESE DI TRASPORTO DI CALCESTRUZZO CON BETONIERE

NUMEROSITÀ: 1.699

In questo cluster rientrano le imprese che effettuano il trasporto di calcestruzzo (il 97% dei ricavi) avvalendosi di 2 betoniere.

Si tratta di imprese di piccola dimensione: l'89% dei soggetti è organizzato sottoforma di ditta individuale, il numero di addetti è pari a 2 (tra i quali si segnala la presenza di 2-3 autisti dipendenti per un quarto dei soggetti) e raramente si avvalgono di spazi ausiliari all'attività di trasporto.

Coerentemente con il tipo merce trasportata, la modalità di trasporto prevalente è "a carico completo" (il 61% dei ricavi) per una clientela costituita quasi esclusivamente (il 95% dei ricavi) da imprese e società.

CLUSTER 24 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL TRASPORTO DI RIFIUTI

NUMEROSITÀ: 1.031

Il cluster riunisce le imprese specializzate nel trasporto di rifiuti e/o residui destinati al riutilizzo (il 79% dei ricavi) effettuato con 3-4 veicoli di varia portata (con prevalenza di veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT) perlopiù cassonati e ribaltabili.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (il 67% dei soggetti) nella quale prestano la propria attività 3 addetti (tra i quali 3 autisti dipendenti per il 37% delle imprese); a volte vengono utilizzati spazi di ausilio all'attività di trasporto (come 28 metri quadrati destinati ad uffici per il 40% dei soggetti e 964 metri quadrati di aree scoperte per il 30%).

La modalità di trasporto prevalente è di tipo "a carico completo" (il 58% dei ricavi), mentre il 30% dei soggetti ottiene il 73% dei ricavi dal trasporto con modalità "a raccolta e/o distribuzione". La clientela comprende in maggior parte imprese e società (l'81% dei ricavi).

CLUSTER 25 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL TRASPORTO DI VEICOLI

NUMEROSITÀ: 667

Il cluster riunisce le imprese specializzate nel trasporto di veicoli (l'89% dei ricavi) effettuato con 3 automezzi (autotreni, veicoli isolati con portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autoarticolati), prevalentemente bisarche.

La forma giuridica adottata più di frequente è la ditta individuale (il 73% dei soggetti) nella quale prestano la propria attività 3 addetti (tra i quali 2-3 autisti dipendenti per il 46% delle imprese); a volte vengono utilizzati spazi di ausilio all'attività di trasporto (come 23 metri quadrati destinati ad uffici per il 38% dei soggetti e 667 metri quadrati di aree scoperte per il 29%).

La modalità di trasporto prevalente è di tipo "a carico completo" (il 67% dei ricavi) e la clientela comprende imprese e società (il 56% dei ricavi) e spedizionieri e/o altri vettori (il 38%).

CLUSTER 26 – IMPRESE SPECIALIZZATE NEL TRASPORTO DI ANIMALI VIVI

NUMEROSITÀ: 860

Il cluster riunisce le imprese specializzate nel trasporto di animali vivi (il 94% dei ricavi) effettuato con 2 veicoli di varia portata, perlopiù cassonati di peso superiore a 6,1 tonnellate di PTT, autotreni ed autoarticolati.

Si tratta di imprese di piccola dimensione: la forma giuridica prevalente è la ditta individuale (il 79% dei soggetti) nella quale prestano la propria attività 1-2 addetti; a volte vengono utilizzati spazi di ausilio all'attività di trasporto (come 318 metri quadrati di aree scoperte per il 34% dei soggetti e 123 metri quadrati di rimesse per il 25%).

La modalità di trasporto prevalente è di tipo "a carico completo" (il 58% dei ricavi), mentre il 22% dei soggetti ottiene il 70% dei ricavi dal trasporto con modalità "a raccolta e/o distribuzione". La clientela comprende soprattutto imprese e società (l'88% dei ricavi).

CLUSTER 27 – IMPRESE CON SPECIALIZZAZIONE NEI TRASLOCHI

NUMEROSITÀ: 1.002

Questo cluster è formato da imprese specializzate nell'effettuazione di traslochi (l'84% dei ricavi) avvalendosi di 3 veicoli di varia portata, perlopiù furgoni e cassonati di peso inferiore a 11,5 tonnellate di PTT.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (il 64% dei soggetti) nella quale prestano la propria attività 2-3 addetti (tra i quali si segnala la presenza di 2 autisti dipendenti per un quarto circa dei soggetti); a volte vengono utilizzati spazi di ausilio all'attività di trasporto (come 18 metri quadrati destinati ad uffici e 327 metri quadrati di magazzino per il 33% dei soggetti).

Coerentemente con la specializzazione dichiarata, la merce trasportata è rappresentata principalmente da masserizie (il 65% dei ricavi) e la clientela comprende sia imprese e società (il 43% dei ricavi) sia privati (il 43%), ma anche Enti Pubblici (quasi un quarto dei ricavi per il 24% delle imprese). Si segnala infine che la metà dei soggetti dichiara di sostenere 6.400 euro di costi per l'acquisto di materiale di imballaggio.

CLUSTER 28 – IMPRESE CON SPECIALIZZAZIONE NEI TRASPORTI ECCEZIONALI

NUMEROSITÀ: 411

Il cluster riunisce le imprese specializzate nei trasporti eccezionali (il 92% dei ricavi) effettuato con 3-4 veicoli di varia portata (prevalentemente cassonati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autoarticolati) ed 1-2 tra rimorchi e semirimorchi.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (il 71% dei soggetti) nella quale prestano la propria attività 3 addetti (tra i quali 3 autisti dipendenti per il 37% delle imprese); a volte vengono utilizzati spazi di ausilio all'attività di trasporto (come 27 metri quadrati destinati ad uffici per il 43% dei soggetti e 1.072 metri quadrati di aree scoperte per il 24%).

La clientela comprende in maggior parte imprese e società (l'80% dei ricavi) e, nel 22% dei casi, spedizionieri o altri vettori (che apportano la metà circa dei ricavi).

CLUSTER 29 – IMPRESE CON SPECIALIZZAZIONE NEI TRASPORTI EXTRA-COMUNITARI

NUMEROSITÀ: 420

Questo cluster è formato da imprese specializzate nel trasporto merci al di fuori dell'Unione Europea (il 68% dei ricavi) effettuato con 3 veicoli (perlopiù autoarticolati e veicoli isolati di peso superiore a 11,5 tonnellate di PTT, generalmente centinati e cassonati).

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (il 67% dei soggetti) nella quale prestano la propria attività 3 addetti (tra i quali si segnala la presenza di 3 autisti dipendenti per il 39% dei soggetti); in alcuni casi vengono utilizzati spazi di ausilio all'attività di trasporto (28 metri quadrati destinati ad uffici per quasi la metà dei soggetti e 704 metri quadrati di aree scoperte per il 30%).

Per quanto riguarda la merce trasportata, non si segnalano particolari concentrazioni di ricavi su determinate merceologie. La clientela è formata principalmente da imprese o società (il 63% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 32%). Coerentemente con la specializzazione del cluster, i principali committenti di queste imprese sono situati in paesi non europei.

CLUSTER 30 – IMPRESE CON SPECIALIZZAZIONE NEL TRAZIONISMO

NUMEROSITÀ: 960

Questo cluster è formato da imprese che effettuano il trasporto di merci con modalità "trazionismo" (fonte della quasi totalità dei ricavi) avvalendosi di 3 veicoli (perlopiù trattori isolati ed autoarticolati). Le merci trasportate sono di varia natura, ma si segnalano le merci "per container" e il "collettame" (entrambe con un peso sui ricavi del 19%) ed i prodotti alimentari (l'11%).

Quasi i tre quarti delle imprese sono organizzati sottoforma di ditta individuale ed impiegano 2-3 addetti (tra i quali 3 autisti dipendenti per il 39% dei soggetti); coerentemente con la specializzazione dichiarata, è raro il riscontro di superfici di ausilio all'attività di trasporto.

La clientela di riferimento è formata da spedizionieri o altri vettori (il 59% dei ricavi) e, in misura inferiore, da imprese e società (il 39%).

CLUSTER 31 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PRODOTTI VARI TRAMITE CISTERNE

NUMEROSITÀ: 1.020

Questo cluster è formato da imprese che trasportano merci di differenti tipologie, le specializzazioni si riscontrano nel trasporto di: laterizi e altri materiali da costruzione (un terzo circa dei ricavi totali), calcestruzzo (il

12%) e rifiuti e/o residui destinati al riutilizzo (il 9%). Il parco mezzi è formato da 4 veicoli, perlopiù cisterne (autoarticolati, veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autotreni).

La forma giuridica adottata da quasi i due terzi delle imprese è la ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 autisti dipendenti. Talvolta si riscontrano spazi ausiliari all'attività di trasporto (come 28 metri quadrati destinati ad uffici per il 34% dei soggetti e 848 metri quadrati di aree scoperte per il 29%).

Il trasporto avviene soprattutto con modalità "a carico completo" (il 75% dei ricavi) per una clientela formata principalmente da imprese e società (il 75% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 16%).

CLUSTER 32 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PICCOLE DIMENSIONI CON VEICOLI FINO A 3,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 18.850

All'interno di questo cluster rientrano imprese di trasporto di piccole dimensioni (le ditte individuali sono la quasi totalità e il numero di addetti è quasi sempre pari a uno) che effettuano il trasporto di merci di diversa natura (tra i quali spicca il "collettame" con l'86% dei ricavi per il 39% dei soggetti) avvalendosi di uno, o raramente 2, veicoli con portata inferiore a 3,5 tonnellate di PTT (perlopiù furgoni).

Le imprese del cluster si avvalgono raramente di spazi di ausilio all'attività di trasporto.

Coerentemente con le caratteristiche citate, la modalità di trasporto prevalente è di tipo "raccolta e/o distribuzione" (il 57% dei ricavi) per una clientela formata in larga parte da imprese e società (il 60% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 33%).

CLUSTER 33 – IMPRESE DI TRASPORTO DI MEDIE DIMENSIONI CON FLOTTE DI VEICOLI FINO A 3,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 508

Le imprese di questo cluster si caratterizzano principalmente per l'ampiezza del parco mezzi, costituito da 11-12 veicoli di portata inferiore alle 3,5 tonnellate di PTT (perlopiù furgonati e cassonati). Al di fuori del trasporto di "collettame" (il 38% dei ricavi) non si rileva una particolare focalizzazione dei ricavi su specifiche merceologie.

Si tratta di imprese di medie dimensioni: la forma giuridica più frequente è la forma societaria (di capitali in quasi la metà dei casi e di persone nel 21%), il numero di addetti è pari a 8 (tra i quali 4 autisti dipendenti) e le superfici ausiliarie all'attività di trasporto vedono la presenza di 28 metri quadrati destinati ad uffici, 701 metri quadrati di aree scoperte per il 25% dei soggetti e 425 metri quadrati di magazzino per il 28%.

Il trasporto avviene principalmente con modalità "raccolta e/o distribuzione" (il 60% dei ricavi) per una clientela formata soprattutto da imprese e/o società (il 59% dei ricavi) e, in misura inferiore (il 30%), da spedizionieri o altri vettori. Si segnala infine che il 26% delle imprese sostiene costi per subvezione con un'incidenza sul fatturato del 29%.

CLUSTER 34 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PICCOLE DIMENSIONI CON VEICOLI DA 3,5 T A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 10.470

All'interno di questo cluster rientrano imprese di trasporto di piccole dimensioni (le ditte individuali sono l'83% del totale e gli addetti pari a 1-2) che effettuano il trasporto di merci di diversa natura (tra le quali spicca il "collettame" con il 41% dei ricavi) avvalendosi di 2 veicoli con portata compresa tra 3,5 e 11,5 tonnellate di PTT (perlopiù cassonati e centinati).

Raramente le imprese del cluster dispongono di spazi ausiliari all'attività di trasporto (si segnalano solamente 21 metri quadrati destinati ad uffici per il 29% dei soggetti).

Le modalità di trasporto utilizzate si dividono tra "raccolta e/o distribuzione" e "a carico completo" per una clientela formata in larga parte da imprese e società (il 67% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 28%).

CLUSTER 35 – IMPRESE DI TRASPORTO DI MEDIE DIMENSIONI CON FLOTTE DI VEICOLI DA 3,5 T A 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 313

Le imprese di questo cluster si caratterizzano principalmente per l'ampiezza del parco mezzi, costituito da 17 veicoli di portata compresa tra 3,5 e 11,5 tonnellate di PTT (perlopiù cassonati, centinati e furgonati). Al di fuori

del trasporto di "collettame" (il 56% dei ricavi) non si rileva una particolare focalizzazione dei ricavi su specifiche merceologie.

Si tratta di imprese di medie dimensioni: la forma giuridica più frequente è la forma societaria (di capitali in quasi la metà dei casi e di persone nel 31%), il numero di addetti è pari a 12-13 (tra i quali 8 autisti dipendenti) e le superfici ausiliarie all'attività di trasporto vedono la presenza di 49 metri quadrati destinati ad uffici, 786 metri quadrati di aree scoperte e 809 metri quadrati di magazzino per quasi la metà dei soggetti.

Le modalità di trasporto utilizzate si dividono tra "raccolta e/o distribuzione" e "a carico completo"; la clientela è formata in larga parte da imprese e società (il 62% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 34%). Si segnala infine che un quinto delle imprese effettua trasporti fuori dai confini nazionali ed in ambito dell'Unione Europea ottenendo il 26% dei ricavi.

CLUSTER 36 – IMPRESE DI TRASPORTO DI PICCOLE DIMENSIONI CON VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 11.119

All'interno di questo cluster rientrano le imprese di trasporto di piccole dimensioni (le ditte individuali sono il 79% del totale e gli addetti pari a 1-2) che effettuano il trasporto di merci di diversa natura (tra i quali si rilevano i prodotti metallurgici con il 57% dei ricavi per il 34% dei soggetti e laterizi ed altri materiali da costruzione con il 53% per il 32%) avvalendosi di 1-2 veicoli (perlopiù veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT, autoarticolati ed autotreni) generalmente cassonati e centinati.

Raramente le imprese del cluster dispongono di spazi ausiliari all'attività di trasporto (si segnalano solamente 17 metri quadrati destinati ad uffici per il 26% dei soggetti).

La modalità di trasporto utilizzata più di frequente è il "carico completo" (il 72% dei ricavi) e la clientela è formata in larga parte da imprese e società (il 74% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 22%).

CLUSTER 37 – IMPRESE DI TRASPORTO DI MEDIE DIMENSIONI CON FLOTTE DI VEICOLI DI OLTRE 11,5 T DI PTT

NUMEROSITÀ: 3.752

Le imprese di questo cluster si caratterizzano principalmente per l'ampiezza del parco mezzi, costituito da 7 veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT, autotreni ed autoarticolati (perlopiù cassonati e centinati) e da 3 rimorchi o semirimorchi. Al di fuori del trasporto di prodotti metallurgici (un quarto circa dei ricavi) e di laterizi ed altri materiali da costruzione (il 35% dei ricavi per il 33% dei soggetti) non si rileva una particolare focalizzazione dei ricavi su specifiche merceologie.

Si tratta di imprese di medie dimensioni: la forma giuridica più frequente è la forma societaria (di persone nel 37% dei casi e di capitali nel 17%), il numero di addetti è pari a 6 (tra i quali 3-4 autisti dipendenti) e le superfici ausiliarie all'attività di trasporto vedono la presenza di 21 metri quadrati destinati ad uffici, 626 metri quadrati di aree scoperte e 443 metri quadrati di magazzino per il 23% dei soggetti.

La modalità di trasporto utilizzata più di frequente è il "carico completo" (il 73% dei ricavi) e la clientela è formata in larga parte da imprese e società (il 72% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 25%). Si segnala infine che un quinto delle imprese effettua trasporti fuori dai confini nazionali e in ambito dell'Unione Europea ottenendo il 35% dei ricavi.

CLUSTER 38 – FLOTTISTI

NUMEROSITÀ: 503

Questo cluster si distingue per la dotazione di veicoli decisamente superiore alla media di settore: le imprese che vi fanno parte sono infatti dotate di una flotta di 21-22 veicoli di varia portata (perlopiù autoarticolati, veicoli isolati di portata superiore a 11,5 tonnellate di PTT ed autotreni) e 11-12 tra rimorchi e semirimorchi. Se si eccettuano i prodotti metallurgici ed il collettame (entrambi con un peso del 21% sui ricavi) per quanto concerne i tipi di merce trasportata non emergono particolari specializzazioni.

Coerentemente con l'estensione del parco mezzi, si tratta di aziende di grande dimensione: le società sono la grande maggioranza (di capitali nel 45% dei casi e di persone nel 32%), il numero di addetti è pari a 17 (tra i quali 13 autisti dipendenti), le superfici di ausilio all'attività di trasporto sono quasi sempre presenti ed estese (in particolare 60 metri quadrati destinati ad uffici, 260 metri quadrati di magazzino ed oltre 2.000 metri quadrati di aree scoperte) ed i costi relativi al trasporto (soprattutto carburanti e autostrade) sono i più elevati del settore.

La modalità di trasporto utilizzata più di frequente è il "carico completo" (il 70% dei ricavi) e la clientela è formata in larga parte da imprese e società (il 67% dei ricavi) e da spedizionieri o altri vettori (il 30%). Si segnala infine che il 41% effettua trasporti fuori dai confini nazionali e in ambito dell'Unione Europea ottenendo il 34% dei ricavi.

CLUSTER 39 – IMPRESE DI TRASPORTO DI GRANDI DIMENSIONI CON ELEVATO RICORSO ALLA SUBVEZIONE

NUMEROSITÀ: 423

Questo cluster è caratterizzato dal ricorso alla subvezione (tutte le imprese del cluster ne fanno ricorso con un'incidenza sul fatturato del 56%) e dalla dimensione del parco mezzi, costituito da una piccola flotta di 7 veicoli (perlopiù centinati, cassonati e furgoni) con portata differenziata.

Si tratta di aziende di grande dimensione: le società sono la grande maggioranza (di capitali nel 77% dei casi e di persone nel 17%), il numero di addetti è pari a 9-10 (tra i quali 4 autisti dipendenti), le superfici di ausilio all'attività di trasporto sono quasi sempre presenti e molto estese (in particolare 157 metri quadrati destinati ad uffici, 1.540 metri quadrati di magazzino ed oltre 2.000 metri quadrati di aree scoperte). Come conseguenza del forte ricorso all'esternalizzazione dell'attività, l'incidenza sul fatturato dei costi sostenuti in proprio per carburanti ed autostrade è decisamente bassa.

La modalità di trasporto effettuata più frequentemente è di tipo "raccolta e/o a distribuzione" (il 59% dei ricavi) per una clientela formata in larga parte da imprese e/o società (il 70% dei ricavi) e, in misura inferiore, da spedizionieri o altri vettori (il 25%). Si segnala infine che quasi un terzo delle imprese effettua trasporti fuori dai confini nazionali ed in ambito dell'Unione Europea ottenendone il 29% dei ricavi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***resa oraria*** = ricavi/(numero addetti [4] * 312 * 8);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

- ***resa del capitale*** = ricavi/valore dei beni strumentali.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base della presenza/assenza di personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***resa oraria*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 6, 17, 30, 38 e 39;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 3, 10, 11, 12, 15, 22, 31 e 37;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 5, 8, 13, 14, 18, 20, 21, 25, 33 e 36;
- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 16, 19, 23, 24, 28, 29, 32, 34 e 35;
- dal 7° al 19° ventile, per i cluster 1, 9 e 26;
- dal 7° ventile, per il cluster 7;
- dal 9° al 19° ventile, per il cluster 27.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile per tutti i cluster.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci"[5], a livello provinciale, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in termini di:

- presenza delle imprese di trasporto e dei servizi per il movimento delle merci;
- opportunità di mercato, determinate dalla struttura del sistema locale e dal livello di benessere;
- sviluppo delle infrastrutture di comunicazione.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati".

Numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

Tutte le variabili relative ai "Costi specifici: Carburanti e lubrificanti" sono calcolate al netto dell'"Ammontare dei crediti di imposta per Carbon Tax e per Caro Petrolio".

Nella determinazione delle variabili relative ai "Costi specifici: Carburanti e lubrificanti" interviene il concetto di "consumo unitario". Il "consumo unitario" è definito dal rapporto tra "Costi specifici: Carburanti e lubrificanti" ed il numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati.

La variabile "Costo per carburanti e lubrificanti, quota fino a 10.000 euro di consumo unitario" è, ad esempio, definita dal prodotto tra il "consumo unitario" ed il numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati nel caso in cui il "consumo unitario" non superi i 10.000 euro; nel caso in cui il "consumo unitario" superi tale valore la variabile è invece definita dal prodotto tra 10.000 ed il numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

In considerazione del forte incremento del costo del gasolio per autotrazione, verificatosi a partire dall'anno 2003 (periodo di imposta utilizzato per l'evoluzione dello studio di settore) e particolarmente acuito nell'anno 2005, si è ritenuto opportuno introdurre, nell'ambito del modello di stima dei ricavi, un fattore di adattamento relativo alla variabile "Costi per carburanti e lubrificanti".

Tale fattore di adattamento al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, si applica con riferimento al periodo d'imposta 2005.

Tale meccanismo di aggiornamento consente di rendere dinamico il modello di stima dello studio TG68U, in grado quindi di adattare la stima dei ricavi in funzione del verificarsi di eventi straordinari quali il sensibile incremento del prezzo dei carburanti verificatosi negli anni 2004 e 2005.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4 A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG68U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1293	1,0265	1,1855	0,9201	1,1286
Spese per acquisti di servizi	0,4344	0,3394	0,2599	0,6010	0,5785
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	0,5674	-	-	0,7514	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	-	0,8789	1,2945	-	0,9505
Costi per carburanti e lubrificanti	1,8908	1,8080	1,6725	1,5638	1,5055
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 9.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	0,6121	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 10.000 euro di consumo unitario"	0,6612	0,5977	-	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 20.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	-	0,6864
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 25.000 euro di consumo unitario"	-	-	0,4993	-	-
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-0,1860	-0,4221	-0,3288	-0,2314
Costi per RCA e assicurazione merce	2,8863	4,6477	2,0401	4,3769	4,9470
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-1,3901	-	-	-2,0947
Costi sostenuti per subvezione	-	0,9183	0,9682	-	0,9569
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	13.360,4020	18.632,1629	34.922,6481	17.132,5891	19.773,8358
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	13.360,4020	23.585,3846	34.922,6481	17.132,5891	29.853,3510
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	8.632,5367	3.457,6029	2.027,9981	12.762,3743	8.057,0652
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-	-	-	-3.982,0185
Numero complessivo di complessi di veicoli	-	2.250,4027	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-	-	-	-3.517,5602	-3.263,1167

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	5.970,7490	7.736,3020	5.564,1304	4.576,4255	5.162,9535
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-6.603,4419	-	-	-6.666,0498	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2168	0,3230	0,9781	0,7819	1,0835
Spese per acquisti di servizi	0,7281	0,8966	0,5907	0,6918	0,8121
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	-	1,1224	-	0,9895	1,0373
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	0,8412	-	0,8235	-	-
Costi per carburanti e lubrificanti	1,0824	1,8192	1,7806	1,4923	1,1534
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 9.000 euro di consumo unitario"	-	0,9223	-	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 10.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	0,9386	0,6519
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 25.000 euro di consumo unitario"	-	-	1,0179	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 30.000 euro di consumo unitario"	0,4512	-	-	-	-
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-	-0,3322	-0,5063	-
Costi per RCA e assicurazione merce	3,0444	5,3471	4,2340	3,6893	2,3387
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-	-3,2412	-	-
Costi sostenuti per subvezione	1,0366	-	1,1075	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	31.998,4486	22.053,3394	24.643,9099	11.723,7496	35.349,6470
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	31.998,4486	22.053,3394	29.216,2347	12.452,0342	35.349,6470
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	6.018,7954	13.754,8404	4.977,4999	21.721,5537	11.416,5565
Numero complessivo di veicoli isolati fino a 3,5 tonnellate (PTT)	-	-	-	-5.080,9134	-2.992,2186
Numero complessivo di veicoli isolati oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT)	-	-	-	-2.449,7007	-
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-5.313,5394	-	-	-4.804,4135	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	5.189,5252	-	3.135,9493	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-	-9.176,0697	-	-8.672,8393	-4.589,8113

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0028	1,3519	0,4639	1,2501	1,0640
Spese per acquisti di servizi	0,3654	0,5052	1,2300	0,5369	0,6699
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	-	-	0,5434	-	0,9895
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	0,7800	0,9269	-	0,6366	-
Costi per carburanti e lubrificanti	1,5716	1,0989	1,2117	1,6693	1,1382
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 10.000 euro di consumo unitario"	-	-	1,2763	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 15.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	-	0,9403
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 25.000 euro di consumo unitario"	0,2751	-	-	0,7992	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 30.000 euro di consumo unitario"	-	0,3475	-	-	-
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,1563	-	-	-0,7266	-
Costi per RCA e assicurazione merce	4,6216	1,6345	2,7599	3,9906	2,3436
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-1,2205	-	-	-1,7945	-
Costi sostenuti per subvezione	1,0883	1,0731	-	1,0188	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	19.523,6172	27.803,3986	15.075,9601	26.752,5500	43.651,0275
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	28.619,9401	27.803,3986	15.075,9601	29.088,2176	43.651,0275
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	18.608,8195	6.789,0745	14.232,9751	8.444,1385	6.687,8810
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati in presenza di spese per lavoro dipendente	-5.059,4333	-	-	-	-
Numero complessivo di veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso	-	5.896,1606	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati fino a 3,5 tonnellate (PTT)	-	-	-8.786,6989	-	-
Numero complessivo di complessi di veicoli	-	7.034,3338	-	4.067,2737	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	4.856,4754	6.606,6122	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-5.623,9623	-	-	-3.160,1325	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7517	0,8057	0,6535	1,1536	0,8826
Spese per acquisti di servizi	0,6028	0,5670	0,4483	0,6511	1,1184
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	-	-	1,0916	-	1,0327
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	1,0663	1,1777	-	0,9602	-
Costi per carburanti e lubrificanti	1,8848	1,4365	1,7914	2,0071	1,6428
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 10.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	-	0,8565
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 15.000 euro di consumo unitario"	0,4628	0,5386	-	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 20.000 euro di consumo unitario"	-	-	0,7344	0,5340	-
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,3596	-	-0,2410	-0,7695	-0,4177
Costi per RCA e assicurazione merce	4,8763	3,6966	2,6444	1,8209	3,4817
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-	-	-	-1,1733
Costi sostenuti per subvezione	0,9653	1,1035	-	1,0430	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	13.056,8876	29.251,5389	12.059,3452	27.473,9900	14.587,0791
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	20.214,7631	29.251,5389	14.914,0665	27.473,9900	18.123,4064
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	9.766,9893	6.129,2399	7.091,6250	8.821,6772	13.466,7037
Numero complessivo di veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso	-	-	2.422,8066	3.188,7624	-
Numero complessivo di veicoli isolati fino a 3,5 tonnellate (PTT)	-	-	-	-	-10.683,3184
Numero complessivo di complessi di veicoli	-	-	3.436,1722	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-2.953,6510	-	-2.865,8118	-6.928,5835	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	4.321,0991	4.647,6764	3.506,3720	-	2.596,3880
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-5.933,8406	-	-4.147,7017	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9442	1,4782	0,7247	1,2277	0,7920
Spese per acquisti di servizi	0,5121	0,7034	0,4059	0,5601	0,3615
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	-	-	0,5876	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	0,9644	0,6222	-	1,0686	0,6809
Costi per carburanti e lubrificanti	1,9448	1,0218	2,0387	1,7148	1,4794
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 15.000 euro di consumo unitario"	0,9219	0,5634	1,0280	0,3899	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 25.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	-	0,4693
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,4468	-	-0,4418	-0,6368	-0,2208
Costi per RCA e assicurazione merce	3,7615	3,1135	4,2730	3,6499	2,2316
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-1,8252	-	-	-	-
Costi sostenuti per subvezione	1,0477	1,0200	-	1,1631	1,3992
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	19.034,0569	26.183,2718	15.752,6614	23.388,6820	29.216,0748
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	25.848,9439	26.183,2718	22.252,2920	23.388,6820	29.216,0748
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	7.043,2748	4.638,4637	6.274,4517	18.867,5576	17.855,7192
Numero complessivo di veicoli isolati fino a 3,5 tonnellate (PTT)	-	-	-	-	-12.504,3549
Numero complessivo di complessi di veicoli	1.660,0506	-	-	-	6.319,5711
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-1.904,5887	-	-	-4.812,4370	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	5.679,2485	-	3.823,7888	2.084,3453	9.996,4638
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-	-	-	-9.785,3141	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,3837	1,1544	1,2024	0,9138	0,8389
Spese per acquisti di servizi	0,3617	1,0212	0,6927	0,4289	0,6354
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	0,7946	-	1,0001	-	0,9337
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	-	1,0885	-	1,0795	-
Costi per carburanti e lubrificanti	2,3360	1,5824	1,6979	1,9217	1,7132
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 2.000 euro di consumo unitario"	-	1,9088	-	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 15.000 euro di consumo unitario"	0,8589	-	1,2653	0,5891	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 20.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	-	0,5127
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,2452	-	-0,4954	-0,3968	-0,2104
Costi per RCA e assicurazione merce	3,2993	2,6295	2,7110	3,1685	3,1037
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-	-	-1,9261	-1,2715
Costi per materiale per l'imballaggio	-	1,7325	-	-	-
Costi per smontaggio e rimontaggio della mobilia / imballaggio e disimballaggio	-	0,3076	-	-	-
Costi sostenuti per subvezione	-	1,0662	-	0,9298	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	10.137,1835	23.380,8205	29.071,1153	28.260,0202	12.730,2335
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	10.137,1835	23.380,8205	29.071,1153	28.260,0202	12.730,2335
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	6.642,7911	7.663,0472	11.736,0150	15.734,5095	9.616,6231
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-1.912,5696	-	-	-
Numero complessivo di veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso	4.429,7955	13.366,9674	2.567,2306	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati fino a 3,5 tonnellate (PTT)	-5.062,4572	-	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT)	-4.843,0777	-	-	-	-
Numero complessivo di complessi di veicoli	3.588,9617	12.003,9648	-	5.926,3216	2.152,9160
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-	-	-	-5.258,3880	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 26**	**CLUSTER 27**	**CLUSTER 28**	**CLUSTER 29**	**CLUSTER 30**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	2.010,9521	1.712,2095	5.702,2803	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-	-4.331,5949	-7.314,0522	-	-5.727,1733

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0786	1,0216	1,1503	1,0537	1,2035
Spese per acquisti di servizi	0,7017	1,0081	0,8781	0,8514	0,6827
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti	-	1,1056	-	1,0895	1,0495
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	1,0196	-	1,1635	-	-
Costi per carburanti e lubrificanti	1,7543	1,5405	0,9565	1,7308	1,1734
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 6.000 euro di consumo unitario"	-	1,2973	0,8402	-	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 9.000 euro di consumo unitario"	-	-	-	1,0425	-
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,3601	-0,3561	-	-0,4834	-
Costi per RCA e assicurazione merce	4,8211	4,6263	2,5748	4,0582	3,2835
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-2,3373	-1,7156	-	-1,2280	-
Costi sostenuti per subvezione	1,0691	-	1,0642	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	25.816,7066	9.380,7582	28.411,8544	15.498,9826	37.848,0793
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	28.205,7207	14.666,5845	28.411,8544	15.498,9826	37.848,0793
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	19.762,1328	11.695,7766	3.411,1434	9.303,0073	5.864,5189
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati in presenza di spese per lavoro dipendente	-	-	-	-3.117,9323	-
Numero complessivo di veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso	4.628,3248	-	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-6.746,3906	-3.422,3176	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	3.183,7173	1.448,2841	-	2.364,4229	3.104,2089
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-12.861,1580	-6.889,0419	-	-6.088,3636	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

VARIABILI	**CLUSTER 36**	**CLUSTER 37**	**CLUSTER 38**	**CLUSTER 39**
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9853	1,3601	1,3462	1,3234
Spese per acquisti di servizi	0,4449	0,6367	0,6786	0,9380
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Costi per carburanti e lubrificanti - Costi sostenuti per subvezione	0,9330	0,9838	0,9756	1,1501
Costi per carburanti e lubrificanti	1,4961	1,2139	1,2079	1,2325
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 15.000 euro di consumo unitario"	-	-	0,4493	-
Costo per carburanti e lubrificanti "quota fino a 20.000 euro di consumo unitario"	0,9649	0,3818	-	-
Costi per carburanti e lubrificanti in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,4042	-	-	-
Costi per RCA e assicurazione merce	4,2330	4,7518	1,8452	1,8359
Costi per RCA e assicurazione merce in presenza di spese per lavoro dipendente	-0,4882	-2,7544	-	-
Costi sostenuti per subvezione	1,0599	1,0315	1,0576	1,0822
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	16.323,1773	38.716,0527	36.521,0583	30.136,7872
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	20.430,1999	38.716,0527	36.521,0583	30.136,7872
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati	10.298,5136	6.613,2706	4.710,6227	6.190,5893
Numero complessivo di veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso	-	1.867,4868	3.481,6411	-
Numero complessivo di veicoli isolati fino a 3,5 tonnellate (PTT)	-7.272,5575	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT)	-6.060,8060	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT)	-5.732,0901	-	-	-
Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati per la tipologia di utenza "Spedizionieri o altri vettori"	-2.851,3840	-3.797,8908	-4.058,4289	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG68U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 36**	**CLUSTER 37**	**CLUSTER 38**	**CLUSTER 39**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 3 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	5.662,2785	3.520,3210	-	7.158,4925
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero complessivo di veicoli isolati, complessi di veicoli e trattori isolati *Gruppo 4 della territorialità del comparto del trasporto e del movimento delle merci – Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-	-2.788,6334	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A: DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Strutture territoriali: Superfici dei locali adibiti ad uffici
- Strutture territoriali: Superfici dei locali adibiti a magazzini
- Strutture territoriali: Superfici dei locali adibiti a rimesse
- Strutture territoriali: Superfici dei locali adibiti alla manutenzione/riparazione dei veicoli

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Committenza: Extra U.E.
- Tipologia utenza - Privata: Privati
- Attività di autotrasporto (luogo di destinazione): Extra U.E.
- Numero di giornate retribuite relative agli autisti dipendenti
- Distanza percorsa durante l'anno dall'intero parco veicoli utilizzato
- Specializzazione di trasporto: Trasporti eccezionali
- Specializzazione di trasporto: Trasporti combinati
- Specializzazione di trasporto: Trazionismo
- Specializzazione di trasporto: Traslochi
- Merci trasportate: Animali vivi
- Merci trasportate: Agricole
- Merci trasportate: Alimentari
- Merci trasportate: Altre merci deperibili non alimentari
- Merci trasportate: Combustibili e lubrificanti
- Merci trasportate: Prodotti metallurgici
- Merci trasportate: Laterizi ed altri materiali da costruzione

- Merci trasportate: Ghiaia, sabbia ed altri materiali da cava
- Merci trasportate: Calcestruzzo
- Merci trasportate: Prodotti chimici
- Merci trasportate: Manufatti
- Merci trasportate: Collettame
- Merci trasportate: Rifiuti e/o residui destinati al riutilizzo
- Merci trasportate: Veicoli
- Merci trasportate: Valori
- Merci trasportate: Masserizie
- Merci trasportate: Per container
- Merci trasportate: Stampa (quotidiani, periodici, ecc.)
- Merci trasportate: Altro
- Costi specifici: Manutenzione
- Costi specifici: Carburanti e lubrificanti
- Costi specifici: RCA e assicurazione merce
- Costi specifici: Autostrade
- Costi specifici: Materiale per l'imballaggio
- Costi specifici: Smontaggio e rimontaggio della mobilia / Imballaggio e disimballaggio
- Costi specifici: Costi sostenuti per subvezione

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): Numero complessivo
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui cassonati
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui centinati
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui furgonati
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui frigo
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui cisterne
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui portacontainer
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui ribaltabili
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui bisarche
- Veicoli isolati - Fino a 3,5 tonnellate (PTT): di cui betoniere
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): Numero complessivo
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui cassonati
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui centinati
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui furgonati
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui frigo
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui cisterne
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui portacontainer
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui ribaltabili
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui bisarche
- Veicoli isolati - Oltre 3,5 a 6,1 tonnellate (PTT): di cui betoniere
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): Numero complessivo
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui cassonati
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui centinati
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui furgonati
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui frigo

- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui cisterne
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui portacontainer
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui ribaltabili
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui bisarche
- Veicoli isolati - Oltre 6,1 a 11,5 tonnellate (PTT): di cui betoniere
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): Numero complessivo
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui cassonati
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui centinati
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui furgonati
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui frigo
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui cisterne
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui portacontainer
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui ribaltabili
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui bisarche
- Veicoli isolati - Oltre 11,5 tonnellate (PTT): di cui betoniere
- Complessi di veicoli - Autotreni: Numero complessivo
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui cassonati
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui centinati
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui furgonati
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui frigo
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui cisterne
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui portacontainer
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui ribaltabili
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui bisarche
- Complessi di veicoli - Autotreni: di cui betoniere
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: Numero complessivo
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui cassonati
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui centinati
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui furgonati
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui frigo
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui cisterne
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui portacontainer
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui ribaltabili
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui bisarche
- Complessi di veicoli - Autoarticolati: di cui betoniere
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : Numero complessivo
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui cassonati
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui centinati
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui furgonati
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui frigo
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui cisterne
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui portacontainer
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui ribaltabili
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui bisarche
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Rimorchi : di cui betoniere
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : Numero complessivo

- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui cassonati
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui centinati
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui furgonati
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui frigo
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui cisterne
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui portacontainer
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui ribaltabili
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui bisarche
- Veicoli rimorchiati oltre quelli costituenti il complesso - Semirimorchi : di cui betoniere
- Trattori isolati (oltre quelli costituenti il complesso): Numero complessivo

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG72B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG72B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 60.21.0 – Altri trasporti terrestri, regolari, di passeggeri;
- 60.23.0 – Altri trasporti terrestri non regolari di passeggeri.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG72B inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.617.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 4.186.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 712 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al trasporto regolare (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.474.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Gli operatori del settore sono stati suddivisi in base ai seguenti criteri di classificazione:

- specializzazione per tipologia di attività: trasporto pubblico di linea (cluster 6, 9 e 10), trasporto regolare specializzato (cluster 1), servizio di noleggio con conducente (NCC) di autobus (cluster 3 e 7), servizio di noleggio con conducente (NCC) di autovetture (cluster 8), trasporto a mezzo di impianti a fune (cluster 5). D'altro canto si rileva la presenza di due gruppi che si caratterizzano per l'erogazione del servizio di noleggio con conducente (NCC) insieme a quello di trasporto pubblico di linea (cluster 2 e 4);
- nell'ambito del trasporto pubblico di linea l'area di svolgimento dell'attività ha consentito di distinguere le imprese che effettuano prevalentemente percorsi urbani e/o suburbani (cluster 10) da quelle focalizzate sui percorsi interurbani (cluster 6 e 9);
- il fattore dimensionale, infine, ha consentito di individuare, nell'ambito di alcune specializzazioni, imprese maggiormente strutturate principalmente in termini di addetti e di veicoli (cluster 3, 4 e 9)

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – TRASPORTO REGOLARE SPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 450

Per le imprese del cluster il 92% dei ricavi deriva dal trasporto regolare specializzato (trasporto di gruppi precostituiti formati da studenti, maestranze, disabili, ecc.). In particolare si tratta di servizi erogati principalmente a favore di una clientela formata da scuole e istituzioni religiose (69% dei ricavi) e su percorsi effettuati prevalentemente in ambito urbano e/o suburbano (77% dei ricavi derivanti dal trasporto regolare).

Nelle imprese del cluster, prevalentemente ditte individuali (79% dei casi), sono occupati 2-3 addetti. Per quanto riguarda i veicoli, si riscontra la presenza di minibus (2 nel 56% dei casi), autobus (2-3 nel 25% dei casi), pullman granturismo (2 nel 20% dei casi) e autovetture (1-2 nel 57% dei casi).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 2 – NOLEGGIO CON CONDUCENTE E TRASPORTO PUBBLICO DI LINEA

NUMEROSITÀ: 215

Il cluster raggruppa imprese che effettuano principalmente trasporto pubblico locale (53% dei ricavi) e servizio di noleggio con conducente di autobus (24%); per il 16% dei soggetti il 48% dei ricavi deriva dal trasporto pubblico interregionale e internazionale.

Il trasporto regolare è effettuato prevalentemente in ambito urbano e/o suburbano (63% dei ricavi derivanti dal trasporto regolare).

La clientela è formata in prevalenza da scuole e istituzioni religiose (24% dei ricavi), agenzie di viaggio e/o tour operator (14%) e altre imprese private (24%).

Nelle imprese del cluster, distribuite quasi equamente tra ditte individuali (53% dei casi) e società (47%), si rileva la presenza di 4 addetti. Per quanto riguarda i veicoli, i soggetti in esame dispongono di autobus (3 nel 67% dei casi), pullman granturismo (2 nel 67% dei casi) e minibus (1-2 nel 48% dei casi). Due di tali mezzi sono autorizzati per il servizio di noleggio con conducente (NCC). Nel 67% dei casi, inoltre, dispongono di 2 autovetture.

CLUSTER 3 – SERVIZI DI NOLEGGIO CON CONDUCENTE EROGATI DA IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 415

Le imprese del cluster, che risultano maggiormente strutturate rispetto a quelle del cluster 7, effettuano il servizio di noleggio con conducente di autobus (71% dei ricavi) per una clientela formata prevalentemente da agenzie di viaggio e/o tour operator (28% dei ricavi), scuole e istituzioni religiose (28%) e altre imprese private (21%).

Nelle imprese del cluster, prevalentemente società (48% di persone e 22% di capitali), si rilevano 7-8 addetti di cui 5 dipendenti. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti principalmente da rimesse (308 mq) e uffici (32 mq).

Coerentemente con le maggiori dimensioni che caratterizzano il cluster, anche i costi di trazione (carburante, lubrificanti, pneumatici) sono più elevati della media.

Il parco veicoli è composto da 5 pullman granturismo, 2 autovetture e, nel 65% dei casi, 2 minibus.

CLUSTER 4 – SERVIZI DI NOLEGGIO CON CONDUCENTE E TRASPORTO PUBBLICO DI LINEA EROGATI DA IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 121

Il cluster raggruppa imprese di grandi dimensioni che effettuano in prevalenza servizi di noleggio con conducente di autobus (37% dei ricavi) e di trasporto pubblico locale (34%); per il 27% dei soggetti che formano il cluster, il 41% dei ricavi deriva dal trasporto pubblico interregionale e internazionale.

Il trasporto regolare è effettuato prevalentemente in ambito interurbano (49% dei ricavi derivanti dal trasporto regolare).

La clientela è formata in prevalenza da agenzie di viaggio e/o tour operator (26% dei ricavi), scuole e istituzioni religiose (24%) e altre imprese private (20%).

Nelle imprese del cluster, quasi esclusivamente società (55% di capitali e 33% di persone), sono occupati 23 addetti di cui 17 dipendenti. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono rimesse (673 mq), uffici (80 mq) e, nel 48% dei casi, locali destinati alla manutenzione (212 mq).

Coerentemente con le maggiori dimensioni che caratterizzano il cluster, anche i costi di trazione (carburante, lubrificanti, pneumatici) sono molto più elevati della media.

Per quanto riguarda i veicoli, le imprese del cluster dispongono di 7 pullman granturismo, 11 autobus e, nel 68% dei casi, 4 minibus. Di tali mezzi 9-10 sono autorizzati per il servizio di noleggio con conducente (NCC). Inoltre si rileva la presenza di 3 autovetture di cui 2 autorizzate per il servizio di noleggio con conducente (NCC).

CLUSTER 5 – TRASPORTO A MEZZO DI IMPIANTI A FUNE

NUMEROSITÀ: 95

Al cluster appartengono imprese che effettuano servizi di trasporto a mezzo di impianti a fune (98% dei ricavi). Si tratta quasi esclusivamente di società (56% di capitali e 34% di persone) in cui si rilevano 11 addetti di cui 4 dipendenti.

Per quanto riguarda gli impianti, le imprese in esame sono dotate di sciovie/manovie (3 nel 71% dei casi con una portata complessiva di circa 1.400 persone/ora), impianti ad agganciamento fisso (1 nel 39% dei casi con una portata complessiva di circa 1.800 persone/ora), funivie (1 nel 16% dei casi con una portata complessiva di circa 700 persone/ora) e impianti ad agganciamento automatico (1 nel 13% dei casi con una portata complessiva di oltre 3.000 persone/ora).

Il 65% dei soggetti dispone di sistemi elettronici di biglietteria e controllo accessi e, per il 35% dei soggetti, il 68% dei ricavi deriva dall'adesione a unioni tariffarie.

CLUSTER 6 – TRASPORTO PUBBLICO DI LINEA IN AMBITO PREVALENTEMENTE INTERURBANO

NUMEROSITÀ: 168

Il cluster raggruppa imprese che effettuano trasporto pubblico locale (80% dei ricavi) e, in misura residuale, servizi di noleggio con conducente di autobus (19% dei ricavi per il 64% dei soggetti).

Il trasporto regolare è effettuato prevalentemente in ambito interurbano (68% dei ricavi derivanti dal trasporto regolare).

Nelle imprese del cluster, prevalentemente società (41% di persone e 27% di capitali), si rileva la presenza di 8 addetti di cui 6 dipendenti.

Il parco veicoli è costituito da 6 autobus.

CLUSTER 7 – NOLEGGIO CON CONDUCENTE

NUMEROSITÀ: 859

Al cluster appartengono imprese che effettuano servizi di noleggio con conducente di autobus (91% dei ricavi) per una clientela formata prevalentemente da agenzie di viaggio e/o tour operator (31% dei ricavi), scuole e istituzioni religiose (21%) e altre imprese private (23%).

Nelle imprese del cluster, equamente distribuite tra società (38% di persone e 13% di capitali) e ditte individuali (49%), si rilevano 3 addetti.

Il parco veicoli delle imprese in esame è composto da 2 pullman granturismo.

CLUSTER 8 – NOLEGGIO CON CONDUCENTE DI AUTOVETTURE

NUMEROSITÀ: 921

Il cluster raggruppa le imprese che effettuano servizi di noleggio con conducente (NCC) di autovetture (97% dei ricavi).

Nelle imprese del cluster, quasi esclusivamente ditte individuali (90% dei casi), trovano occupazione 1-2 addetti.

Per quanto riguarda i veicoli, le imprese del cluster sono dotate di 1-2 autovetture.

CLUSTER 9 – SERVIZI DI TRASPORTO PUBBLICO DI LINEA (IN AMBITO PREVALENTEMENTE INTERURBANO) EROGATI DA IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 94

Il cluster raggruppa imprese di grandi dimensioni che effettuano trasporto pubblico locale (82% dei ricavi) e, in misura residuale, servizi di noleggio con conducente di autobus (12% dei ricavi per il 63% dei soggetti); per il 15% dei soggetti, inoltre, il 40% dei ricavi deriva dal trasporto pubblico interregionale e internazionale.

Il trasporto regolare è effettuato prevalentemente in ambito interurbano (65% dei ricavi derivanti dal trasporto regolare).

Nelle imprese del cluster, quasi esclusivamente società (70% di capitali e 22% di persone), si rilevano 31 addetti di cui 26 dipendenti. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono rimesse (762 mq), uffici (86 mq) e, nel 52% dei casi, locali destinati alla manutenzione (287 mq).

Coerentemente con le maggiori dimensioni che caratterizzano il cluster, anche i costi di trazione (carburante, lubrificanti, pneumatici) sono molto più elevati della media.

Per quanto riguarda i veicoli, le imprese del cluster dispongono di 20 autobus e 3 pullman granturismo.

CLUSTER 10 – TRASPORTO PUBBLICO DI LINEA IN AMBITO URBANO E/O SUBURBANO

NUMEROSITÀ: 121

Il cluster raggruppa imprese che effettuano trasporto pubblico locale (94% dei ricavi). In particolare si tratta di soggetti che operano quasi esclusivamente in ambito urbano e/o suburbano (97% dei ricavi derivanti dal trasporto regolare).

Nelle imprese del cluster, distribuite quasi equamente tra società (32% di persone e 15% di capitali) e ditte individuali (53%), si rilevano 4 addetti.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 autobus.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra la somma del ricavo con gli altri proventi considerati ricavi[4] (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[5] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori alla somma tra ricavi e altri proventi considerati ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = [ricavi + altri proventi considerati ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi]/(numero addetti[6] * 1.000);

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Gli "altri proventi considerati ricavi" sono calcolati al netto degli altri proventi di cui all'art.53, comma 1, lettera d) del TUIR.

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

- ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi) * 100/(ricavi + altri proventi considerati ricavi);
- ***resa chilometrica*** = (ricavi + altri proventi considerati ricavi)/percorrenza chilometrica annua[7].

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 7;
- dal 3° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 3, 6;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 1° ventile, per i cluster 5, 9;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 8;
- dal 2° ventile, per il cluster 10.

Per l'***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 10;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 5, 9;
- fino al 18° ventile, per i cluster 7, 8.

Per la ***resa chilometrica*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 6, 7;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 5;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 8;
- dal 1° ventile, per i cluster 9, 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

---

numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[7] Percorrenza chilometrica annua = Percorrenza chilometrica annua trasporto su gomma regolare + Percorrenza chilometrica annua trasporto su gomma non regolare o occasionale.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.
A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale[8]", che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "Percorrenza chilometrica annua" e "Costi per Carburanti". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "Percorrenza chilometrica annua" e "Costi per Carburanti".

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

In considerazione del forte incremento del costo del gasolio per autotrazione, verificatosi a partire dall'anno 2003 (periodo di imposta utilizzato per l'evoluzione dello studio di settore) e particolarmente acuito nell'anno 2005, si è ritenuto opportuno introdurre, nell'ambito del modello di stima dei ricavi, un fattore di adattamento relativo alla variabile "Costi per Carburanti".

Tale fattore di adattamento al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, si applica con riferimento al periodo d'imposta 2005.

Tale meccanismo di aggiornamento consente di rendere dinamico il modello di stima dello studio TG72B, in grado quindi di adattare la stima dei ricavi in funzione del verificarsi di eventi straordinari quali il sensibile incremento del prezzo dei carburanti verificatosi negli anni 2004 e 2005.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG72B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Costi per Carburanti	2,7115	-	-	0,9441	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Costi per Carburanti – Costi per Acquisto di servizi di trasporto da terzi	-	1,7131	1,0367	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7401	0,7856	1,0971	1,0107	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	-	-	-	-	1,9520
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	15.826,7428	23.746,0510	16.789,6370	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	17.644,0351	23.746,0510	16.789,6370	-	-
Costi per Acquisto di servizi di trasporto da terzi	-	1,0718	1,2580	-	-
Costi per Carburanti	1,4451	1,1685	1,5340	2,0303	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 7 mila euro"	-	-	-	-	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 10 mila euro"	2,7376	-	-	-	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 20 mila euro"	-	1,2973	-	-	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 40 mila euro"	-	-	0,5374	-	-
Percorrenza chilometrica annua trasporto su gomma regolare	0,3505	0,3374	0,2251	0,1572	-
Percorrenza chilometrica annua trasporto su gomma non regolare o occasionale	0,3505	0,3795	0,2251	0,1679	-
Numero di autobus (urbani ed extra-urbani), pullman granturismo e minibus	2.738,8319	3.127,9964	5.883,9858	7.944,0748	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG72B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente dei Costi per Carburanti *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,4318	-
Correttivo da applicare al coefficiente dei Costi per Carburanti *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,4318	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Percorrenza chilometrica annua *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0506	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Percorrenza chilometrica annua *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0506	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG72B**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Costi per Carburanti	1,0310	-	-	1,0190	1,0294
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Costi per Carburanti – Costi per Acquisto di servizi di trasporto da terzi	-	1,4643	2,3581	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9302	1,2142	1,1246	0,8572	0,6213
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	27.088,1970	16.629,4832	10.266,6156	-	17.802,7336
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	27.088,1970	17.336,9068	10.266,6156	-	17.802,7336
Costi per Acquisto di servizi di trasporto da terzi	-	1,1323	1,0173	-	-
Costi per Carburanti	1,8692	1,2958	1,2985	1,5637	2,5203
Costi per Carburanti "Quota fino a 7 mila euro"	-	-	2,0554	-	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 10 mila euro"	-	1,8596	-	-	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 20 mila euro"	-	-	-	-	-
Costi per Carburanti "Quota fino a 40 mila euro"	-	-	-	-	-
Percorrenza chilometrica annua trasporto su gomma regolare	0,2323	0,2449	0,2802	0,3507	0,3854
Percorrenza chilometrica annua trasporto su gomma non regolare o occasionale	0,2522	0,2449	0,2802	0,3919	0,4636
Numero di autobus (urbani ed extra-urbani), pullman granturismo e minibus	5.045,5265	3.252,6069	5.211,3273	5.405,7479	4.433,5857

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG72B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente dei Costi per Carburanti *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,3266	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente dei Costi per Carburanti *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,3266	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Percorrenza chilometrica annua *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0603	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Percorrenza chilometrica annua *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0603	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Trasporto su gomma regolare: Trasporto pubblico locale (locale e regionale)
- Trasporto su gomma regolare: Trasporto pubblico interregionale e internazionale
- Trasporto su gomma regolare: Trasporto regolare specializzato (trasporto di gruppi precostituiti formati da studenti, maestranze, disabili, ecc.)
- Trasporto su gomma non regolare o occasionale: Servizio di noleggio con conducente (NCC) di autobus
- Trasporto su gomma non regolare o occasionale: Servizi di noleggio con conducente (NCC) di autovetture
- Altri trasporti: Trasporto a mezzo impianti a fune
- Trasporto su gomma non regolare o occasionale: Autobus autorizzati per il servizio di noleggio con conducente (NCC) – Numero
- Trasporto su gomma non regolare o occasionale: Autovetture autorizzate per il servizio di noleggio con conducente (NCC) – Numero
- Tipologia di clientela: Scuole e istituzioni religiose
- Tipologia di clientela: Agenzie di viaggio e/o tour operator

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Trasporti regolari: Urbani
- Trasporti regolari: Sub-urbani
- Trasporti regolari: Inter-urbani
- Trasporti regolari: Interregionali
- Trasporti regolari: Internazionali

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Veicoli: Autobus urbani – Numero
- Veicoli: Autobus extra-urbani – Numero
- Veicoli: Pullman granturismo – Numero.

06A04183

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di otto studi di settore in evoluzione relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO
DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, che prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visti i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003 e 13 aprile 2004, concernenti l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche delle manifatture;

Visti i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 18 dicembre 2003, 22 ottobre 2004 e 22 marzo 2005, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003, concernente l'pprovazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Visti i decreti del Ministro dell'Economia e delle Finanze 25 marzo 2002, 18 luglio 2003, 14 luglio 2004 e 19 maggio 2005, concernenti i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 17 marzo 2005, concernente l'approvazione delle evoluzioni di 12 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 22 febbraio 2006;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvate, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) Studio di settore TD03U (che sostituisce lo studio di settore SD03U) - Molitura del frumento, codice attività 15.61.1; Molitura di altri cereali, codice attività 15.61.2; Lavorazione del risone, codice attività 15.61.3; Altre lavorazioni di semi e granaglie, codice attività 15.61.4;

b) Studio di settore TD14U (che sostituisce gli studi di settore SD10A e SD14U) - Preparazione e filatura di fibre tipo cotone, codice di attività 17.11.0; Preparazione delle fibre di lana e assimilate, cardatura, codice attività 17.12.1; Filatura della lana cardata e di altre fibre tessili a taglio laniero, codice attività 17.12.2; Pettinatura e ripettinatura delle fibre di lana e assimilate, codice attività 17.13.1; Filatura della lana pettinata e delle fibre assimilate, codice attività 17.13.2; Preparazione e filatura di fibre tipo lino, codice di attività 17.14.0; Torcitura e testurizzazione della seta e di filamenti sintetici o artificiali, codice attività 17.15.0; Fabbricazione di filati cucirini, codice attività 17.16.0; Preparazione e filatura di altre fibre tessili, codice attività 17.17.0; Tessitura di filati tipo cotone, codice di attività 17.21.0; Tessitura di filati tipo lana cardata, codice attività 17.22.0; Tessitura di filati tipo lana pettinata, codice attività 17.23.0; Tessitura di filati tipo seta, codice attività 17.24.0; Tessitura di altre materie tessili, codice attività 17.25.0; Fabbricazione di tessuti a maglia, codice attività 17.60.0;

c) Studio di settore TD21U (che sostituisce lo studio di settore SD21U) - Fabbricazione di armature per occhiali di qualsiasi tipo; montatura in serie di occhiali comuni, codice attività 33.40.1; Confezionamento ed apprestamento di occhiali da vista e lenti a contatto, codice attività 33.40.2;

d) Studio di settore TD22U (che sostituisce lo studio di settore SD22U) - Fabbricazione di apparecchiature per illuminazione e di lampade elettriche, codice attività 31.50.0;

e) Studio di settore TD28U (che sostituisce lo studio di settore SD28U) - Lavorazione e trasformazione del vetro piano, codice attività 26.12.0; Lavorazione e trasformazione del vetro cavo, codice attività 26.15.1; Lavorazione di vetro a mano e a soffio, codice attività 26.15.2; Fabbricazione e lavorazione di vetro tecnico, industriale, per altri lavori, codice attività 26.15.3;

f) Studio di settore TD33U (che sostituisce lo studio di settore SD33U) - Produzione di metalli preziosi e semilavorati, codice attività 27.41.0; Fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria, di metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi, codice attività 36.22.1; Lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale, codice attività 36.22.2;

g) Studio di settore TD35U (che sostituisce lo studio di settore SD35U) - Edizione di libri, codice attività 22.11.0; Edizione di riviste e periodici, codice attività 22.13.0; Altre edizioni, codice attività 22.15.0; Altre stampe di arti grafiche, codice attività 22.22.0; Legatoria, rilegatura di libri, codice attività 22.23.0; Lavorazioni preliminari alla stampa, codice attività 22.24.0; Lavorazioni ausiliarie connesse alla stampa, codice attività 22.25.0;

h) Studio di settore TD37U (che sostituisce gli studi di settore SD37U e SD48U) - Cantieri navali per costruzioni metalliche, codice attività 35.11.1; Cantieri navali per costruzioni non metalliche, codice attività 35.11.2; Cantieri di riparazioni navali, codice attività 35.11.3; Costruzione e riparazione di imbarcazioni da diporto e sportive, codice attività 35.12.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TD03U;
– 2, per lo studio di settore TD14U;
– 3, per lo studio di settore TD21U;
– 4, per lo studio di settore TD22U;
– 5, per lo studio di settore TD28U;
– 6, per lo studio di settore TD33U;
– 7, per lo studio di settore TD35U;
– 8, per lo studio di settore TD37U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono, in maniera secondaria, le predette attività per le quali abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2005.

6. Agli studi di settore TD18U (ceramica), TD20U (meccanica leggera) e TD32U (meccanica pesante), approvati in evoluzione con decreto del 17 marzo 2005, è introdotto un fattore di adattamento le cui modalità applicative sono specificate nelle note tecniche e metodologiche (allegati 9 e 10).

Art. 2.

Applicazione monitorata degli studi di settore

1. Gli studi di settore TD14U, TD21U e TD33U approvati con il presente decreto, applicabili per il solo periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2005, sono oggetto di monitoraggio da parte dell'Agenzia delle Entrate, anche avvalendosi della Commissione degli esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge 8 maggio 1998, n. 146, e sono utilizzabili esclusivamente per la selezione delle posizioni soggettive da sottoporre a controllo con le ordinarie metodologie.

2. I contribuenti che per il periodo d'imposta 2005 dichiarano ricavi di cui all'art. 85, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1996, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d) e)* ed *f)*, di ammontare non inferiore a quello risultante dall'applicazione dei predetti studi di settore, non sono assoggettabili ad accertamento ai sensi dell'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, sulla base dei maggiori ricavi determinati a seguito dell'applicazione degli studi che, al termine delle fase di monitoraggio, saranno oggetto di definitiva approvazione entro il 31 marzo 2007.

3. Gli studi del presente decreto verranno approvati con carattere definitivo sulla base del monitoraggio effettuato utilizzando i dati comunicati con i modelli per l'applicazione degli studi di settore, relativi al periodo d'imposta 2005, e le informazioni derivanti dall'attività di controllo effettuata dall'Amministrazione finanziaria, sentito il parere della Commissione degli esperti di cui al comma 1. Lo studio definitivo, fatto salvo quanto previsto al comma 2, avrà valenza ai fini dell'accertamento con riferimento anche per il periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2005.

Art. 3.

Categorie di contribuenti
alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c)*, *d)* ed *e)* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della

Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 4.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SD03U per lo studio TD03U, SD21U per lo studio TD21U, SD33U per lo studio TD33U, SD37U e SD48U per lo studio TD37U, approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, nonché sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 ottobre 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TD14U approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel modello SD14U approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, nonché sulla base delle informazioni contenute nel questionario approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 22 marzo 2005, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

3. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore TD22U e TD28U approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle sole informazioni contenute rispettivamente nei modelli SD22U e SD28U approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

4. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TD35U approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel modello SD35U approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003, nonché sulla base delle informazioni contenute nel questionario approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 18 dicembre 2003, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

Art. 5.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del comma 1 del medesimo articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci ed alle variabili di cui all'art. 3 del decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni.

Art. 6.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 7.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle seguenti attività: Torcitura e testurizzazione della seta e di filamenti sintetici o artificiali, codice attività 17.15.0, Fabbricazione di filati cucirini, codice attività 17.16.0 e Tessitura di filati tipo seta, codice attività 17.24.0, comprese nello studio di settore TD14U approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2006. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di produzione e di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2006 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2006.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD03U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello Studio di Settore SD03U – Molitura dei cereali.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 15.61.1 – Molitura del frumento;
- 15.61.2 – Molitura di altri cereali;
- 15.61.3 – Lavorazione del risone;
- 15.61.4 – Altre lavorazioni di semi e granaglie.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nello espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD03 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.000.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 774.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 29 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del modello/questionario (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D del modello/questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alla lavorazione di materia prima di proprietà/di terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di produzione (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime utilizzate (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 745.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio delle attività inserite nel presente comparto è stata basata sui seguenti fattori:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- specializzazione per tipologia di materia prima utilizzata;
- tipologia di clientela.

In base al fattore dimensionale l'analisi ha differenziato le aziende con una struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 6) dalle imprese di dimensioni più contenute.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha permesso di evidenziare imprese che lavorano prevalentemente con materia prima di proprietà (cluster 2, 4, 5, 6 e 7), imprese che svolgono la loro attività con materia prima di terzi (cluster 1) ed imprese che operano in modalità mista (cluster 3).

La specializzazione per tipologia di materia prima utilizzata ha consentito l'individuazione dei seguenti fattori di specializzazione:

- grano tenero e grano duro (cluster 1);
- mais (cluster 2);
- mais ed altri cereali (cluster 3);
- grano duro (cluster 4);
- grano tenero (cluster 5 e 6);
- riso (cluster 7).

La tipologia di clientela è emersa in maniera significativa permettendo di evidenziare la presenza di un cluster di imprese con clientela prevalentemente privata (cluster 1) e quella di un gruppo di imprese con clientela principale costituita da allevatori/ industria mangimistica (cluster 3).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – PICCOLI MULINI TRADIZIONALI CON IMPIANTI A BASSA MACINAZIONE CHE SI RIVOLGONOPREVALENTEMENTE AD UNA CLIENTELA PRIVATA

NUMEROSITÀ: 108

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (74% dei soggetti) che solo nel 19% dei casi fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 133 mq di produzione e 90 di magazzino.

Gli impianti di lavorazione sono a bassa macinazione e sono costituiti da 1 impianto per la lavorazione del grano duro della capacità di 9 tonnellate/24h e da 1 impianto per la lavorazione del grano tenero della capacità di 12 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano prevalentemente materia prima di terzi (74% dei ricavi). La produzione è in netta prevalenza senza marchio (89% dei ricavi).

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente grano tenero di terzi (33% sulla produzione e/o lavorazione), grano duro di terzi (28%) ed altri cereali di terzi (14%).

I prodotti ottenuti sono principalmente farine di grano tenero (37% dei ricavi), semole/ semolati / farine di grano duro (22%), altro (semilavorati, miscele, ecc.) (19%) e sottoprodotti e vagliature (9%).

Le fasi della produzione effettuate sono: pulitura e macinazione (91% delle imprese), laminazione (30%) e confezionamento (29%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 pulitrice, 2 laminatoi, 3 cassoni per riposo (presenti nel 43% dei casi), 1 pesatrice (nel 62%) ed 1 separatore (nel 49%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (66% dei ricavi), su un'area di mercato locale.

CLUSTER 2 – MULINI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DEL MAIS

NUMEROSITÀ: 63

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (65% dei soggetti) e società di persone (29%), con una struttura composta da 2 addetti. Solo nel 25% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 214 mq di produzione, 258 di magazzino, 22 mq di uffici (presenti nel 59% dei casi) e 72 mq di spazi destinati alla vendita (presenti nel 52% dei casi).

Gli impianti di lavorazione sono a bassa macinazione e sono costituiti da 1 impianto per la lavorazione del mais della capacità di 24 tonnellate/24h e nel 27% dei casi da 1 impianto per la lavorazione di altri cereali della capacità di 8 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano prevalentemente materia prima di proprietà (62% dei ricavi) e commercializzano inoltre prodotti acquistati da terzi per il 28% dei ricavi. La produzione è sia a marchio proprio (48% dei ricavi) che senza marchio (44%).

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente mais di proprietà (67% sulla produzione e/o lavorazione) e mais di terzi (13%).

I prodotti ottenuti sono principalmente farine di mais (61% dei ricavi), sottoprodotti e vagliature (14%) ed altro (semilavorati, miscele, ecc.) (12%).

Le fasi della produzione effettuate sono: pulitura e macinazione (95% delle imprese), laminazione (40%) e confezionamento (67%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 pulitrice, 3 cassoni per riposo (presenti nel 57% dei casi), 1 separatore (nel 52%), 2 semolatrici (nel 49% dei casi), 1 pesatrice, 2 confezionatrici (nel 49%) e 3 laminatoi (nel 65%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (46% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (14%) e commercianti al dettaglio (12%), su un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

CLUSTER 3 – MULINI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DI MAIS ED ALTRI CEREALI DESTINATI PREVALENTEMENTE AGLI ALLEVATORI E ALL'INDUSTRIA MANGIMISTICA

NUMEROSITÀ: 62

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di persone (47% dei soggetti) e ditte individuali (31%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 181 mq di produzione, 461 di magazzino e 24 mq di uffici.

Gli impianti di lavorazione sono a bassa macinazione e sono costituiti da 1 impianto per la lavorazione di altri cereali della capacità di 26 tonnellate/24h e nel 45% dei casi da 1 impianto per la lavorazione del mais della capacità di 24 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano sia materia prima di proprietà (45% dei ricavi) che materia prima di terzi (33%) e commercializzano inoltre prodotti acquistati da terzi per il 22% dei ricavi. La produzione è sia senza marchio (55% dei ricavi) che a marchio proprio (36%).

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente mais (di proprietà 29% sulla produzione e/o lavorazione e di terzi 18%) ed altri cereali (di proprietà 19% e di terzi 13%).

I prodotti ottenuti sono principalmente semilavorati, miscele, ecc. (46% dei ricavi), farine di mais (28%) e farine di altri cereali e legumi (17%).

Le fasi della produzione effettuate sono: pulitura e macinazione (65% delle imprese), laminazione (24%), miscelatura dei prodotti finiti (60%) e confezionamento (61%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 pulitrice, 2 cassoni per riposo ed 1 pesatrice.

La clientela è costituita soprattutto da allevatori/ industria mangimistica (53% dei ricavi), privati (15%) e commercianti al dettaglio (8%), su un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

CLUSTER 4 – MULINI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DEL GRANO DURO

NUMEROSITÀ: 125

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (46% dei soggetti) e società di persone (37%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 296 mq di produzione, 183 di magazzino e 15 mq di uffici.

Gli impianti di lavorazione sono a bassa macinazione nel 48% dei casi e ad alta macinazione nel 37% e sono costituiti da 1 impianto per la lavorazione del grano duro della capacità di 38 tonnellate/24h ed 1 impianto per la lavorazione di altri cereali della capacità di 21 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano prevalentemente materia prima di proprietà (71% dei ricavi). La produzione è a marchio proprio per il 56% dei ricavi e senza marchio per il 42%.

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente grano duro di proprietà (78% sulla produzione e/o lavorazione) e grano duro di terzi (18%).

I prodotti ottenuti sono principalmente semole/ semolati / farine di grano duro (70% dei ricavi) e sottoprodotti e vagliature (18%).

Le fasi della produzione effettuate sono: spazzolatura (50% dei soggetti), laminazione (45%), pulitura e macinazione (94%) e confezionamento (85%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 pulitrici, 2 cassoni per riposo, 1 separatore, 2 semolatrici, 2 pesatrici, 1 confezionatrice (presente nel 50% dei casi) e 4 laminatoi.

La clientela è costituita soprattutto da laboratori artigianali (panifici, pasticcerie, pastifici, etc.) (51% dei ricavi), privati (17%), commercianti all'ingrosso (10%) e commercianti al dettaglio (10%), su un'area di mercato limitata all'ambito regionale.

CLUSTER 5 – MULINI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DEL GRANO TENERO

NUMEROSITÀ: 172

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (46% dei soggetti) e società di persone (43%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 227 mq di produzione, 245 di magazzino e 17 mq di uffici.

Gli impianti di lavorazione sono a bassa macinazione nel 55% dei casi e ad alta macinazione nel 40% e sono costituiti da 1 impianto per la lavorazione del grano tenero della capacità di 27 tonnellate/24h ed 1 impianto per la lavorazione di altri cereali della capacità di 18 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano prevalentemente materia prima di proprietà (84% dei ricavi). La produzione è a marchio proprio per il 62% dei ricavi e senza marchio per il 35%.

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente grano tenero di proprietà (64% sulla produzione e/o lavorazione) ed altri cereali di proprietà (12%).

I prodotti ottenuti sono principalmente farine di grano tenero (57% dei ricavi), sottoprodotti e vagliature (11%) ed altro (semilavorati, miscele, etc.) (20%).

Le fasi della produzione effettuate sono: spazzolatura (33% dei soggetti), laminazione (33%), pulitura e macinazione (92%), miscelatura dei prodotti finiti (41%) e confezionamento (90%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 pulitrice, 2 cassoni per riposo, 1 separatore (presente nel 60% dei casi), 1 pesatrice, 1 confezionatrice (presente nel 63% dei casi) e 3 laminatoi.

La clientela è costituita soprattutto da laboratori artigianali (panifici, pasticcerie, pastifici, etc.) (41% dei ricavi), privati (20%), commercianti all'ingrosso (12%) e commercianti al dettaglio (11%), su un'area di mercato che si estende fino alle regioni limitrofe.

CLUSTER 6 – MULINI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DEL GRANO TENERO

NUMEROSITÀ: 117

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (51% di persone e 33% di capitali), con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 674 mq di produzione, 518 di magazzino e 46 mq di uffici. Nel 53% dei casi è presente un laboratorio per controllo qualità.

Gli impianti di lavorazione sono ad alta macinazione nell'89% dei casi e a bassa macinazione nel 31% e sono costituiti da 1 impianto per la lavorazione del grano tenero della capacità di 116 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano prevalentemente materia prima di proprietà (78% dei ricavi). La produzione è a marchio proprio per l'88% dei ricavi.

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente grano tenero di proprietà (79% sulla produzione e/o lavorazione).

I prodotti ottenuti sono principalmente farine di grano tenero (70% dei ricavi) e sottoprodotti e vagliature (18%).

Le fasi della produzione effettuate sono: analisi reologiche (62% dei casi), spazzolatura (58%), laminazione (44%), analisi tecnologiche (68%), analisi microbiologiche (37%), pulitura e macinazione (97%), miscelatura dei prodotti finiti (80%), cubettatura e cruscame (39%) e confezionamento (99%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 pulitrici, 4 cassoni per riposo, 2 separatori, 2 semolatrici (nel 60% dei casi), 2 pesatrici, 2 confezionatrici ed 8 laminatoi.

La clientela è costituita soprattutto da laboratori artigianali (panifici, pasticcerie, pastifici, etc.) (56% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (11%), allevatori/ industria mangimistica (7%), privati (6%) e commercianti al dettaglio (5%), su un'area di mercato che si estende fino alle regioni limitrofe.

CLUSTER 7 – MULINI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DEL RISO

NUMEROSITÀ: 55

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (44% di persone e 31% di capitali), con una struttura composta da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 407 mq di produzione, 393 di magazzino, 38 mq di uffici e 36 mq di vendita presenti nel 58% dei casi.

L'impianto di produzione è destinato alla lavorazione del riso ed ha una capacità di 32 tonnellate/24h.

Si tratta di imprese che lavorano prevalentemente materia prima di proprietà (72% dei ricavi). La produzione è a marchio proprio per il 56% dei ricavi e senza marchio per il 32%.

Le materie prime passate alla lavorazione sono prevalentemente riso di proprietà (74% sulla produzione e/o lavorazione) e riso di terzi (24%).

I prodotti ottenuti sono principalmente riso e farine di riso (80% dei ricavi) e sottoprodotti e vagliature (18%).

Le fasi della produzione effettuate sono: sbramatura (91% dei casi), sbiancatura (91%), analisi tecnologiche (44%), pulitura e macinazione (84%) e confezionamento (85%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 pulitrici, 5 cassoni per riposo (nel 44% dei casi), 4 separatori, 2 pesatrici, 1 confezionatrice, 2 sgusciatori e 3 sbiancatrici.

La clientela è costituita soprattutto da commercianti all'ingrosso (31% dei ricavi), industria alimentare (19%), grande distribuzione (17%), privati (12%) e commercianti al dettaglio (12%), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale con presenza di export nel 55% dei casi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.
- ***Resa del capitale*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi) /Valore dei Beni Strumentali.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- Fino al 19° ventile, per il cluster 7;
- non sono stati effettuati tagli per i restanti cluster.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° ventile, per i cluster 1, 2, 3, e 4;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° ventile, per il cluster 7.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 6 e 7;
- dal 4° ventile, per i cluster 3, 4 e 5.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 4, 5 e 6;
- non sono stati effettuti tagli per i cluster 2, 3 e 7.

---

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD03U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0795	1,0634	1,0726	1,1091	1,0901	1,0875	1,0741
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	2.978,5107	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	1.038,1784	1.093,5410	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	294,8548	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	29,4082	27,1154	28,1815
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	18,8810	-	-	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	-	17.638,9577	23.018,2687	-	28.253,1715	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9931	0,4660	0,6846	1,1944	1,2330	1,0709	2,6152
Spese per acquisti di servizi	1,0348	1,3765	0,8678	0,4760	1,2376	1,0674	0,9209

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati a magazzino

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia degli impianti: Riso - Numero
- Tipologia degli impianti: Mais - Numero
- Tipologia degli impianti: Altri cereali - Numero
- Tipo di macinazione: Macinazione alta - Numero
- Lavorazione materia prima di proprietà - Percentuale sui ricavi
- Produzione con marchio proprio - Percentuale sui ricavi
- Produzione senza marchio - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Laboratori artigianali (panifici, pasticcerie, pastifici, ecc.) - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Allevatori / industria mangimistica - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Privati - Percentuale sui ricavi

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Materie prime utilizzate: Grano duro - di proprietà - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Grano duro - di terzi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Grano tenero - di terzi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Riso - di proprietà - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Riso - di terzi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione

- Materie prime utilizzate: Mais - di proprietà - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Mais - di terzi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Altri cereali - di proprietà - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Altri cereali - di terzi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Materie prime utilizzate: Legumi, tuberi e frutta secca - di terzi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Farine di grano tenero - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Semole/semolati/farine di grano duro - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Riso e farine di riso - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Farine di mais - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Farine di altri cereali e legumi - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Sottoprodotti e vagliature - Percentuale sulla produzione e/o lavorazione
- Fasi della lavorazione: Analisi reologiche
- Fasi della lavorazione: Sbramatura
- Fasi della lavorazione: Sbiancatura

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Fasi: Analisi tecnologiche
- Fasi: Conservazione materie prime con mezzi fisici
- Fasi: Pulitura e macinazione
- Fasi: Stoccaggio e movimentazione dei prodotti finiti
- Fasi: Miscelatura dei prodotti finiti
- Fasi: Confezionamento

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Beni strumentali: Laminatoi - Numero
- Beni strumentali: Sbiancatrici - Numero

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Pulitrici - Numero
- Beni strumentali: Separatori - Numero
- Beni strumentali: Semolatrici - Numero
- Beni strumentali: Confezionatrici - Numero

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD14U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SD14U – Lavorazione della lana e SD10A - Filatura e tessitura di fibre tipo cotone e lino; sono stati inoltre inseriti i codici attività 17.15.0, 17.16.0 e 17.24.0 non ancora oggetto di studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 17.11.0 - Preparazione e filatura di fibre tipo cotone;
- 17.12.1 - Preparazione delle fibre di lana e assimilate, cardatura;
- 17.12.2 - Filatura della lana cardata e di altre fibre tessili a taglio laniero;
- 17.13.1 - Pettinatura e ripettinatura delle fibre di lana e assimilate;
- 17.13.2 - Filatura della lana pettinata e delle fibre assimilate;
- 17.14.0 - Preparazione e filatura di fibre tipo lino;
- 17.15.0 - Torcitura e testurizzazione della seta e di filamenti sintetici o artificiali;
- 17.16.0 - Fabbricazione di filati cucirini;
- 17.17.0 - Preparazione e filatura di altre fibre tessili;
- 17.21.0 - Tessitura di filati tipo cotone;
- 17.22.0 - Tessitura di filati tipo lana cardata;
- 17.23.0 - Tessitura di filati tipo lana pettinata;
- 17.24.0 - Tessitura di filati tipo seta;
- 17.25.0 - Tessitura di altre materie tessili;
- 17.60.0 - Fabbricazione di tessuti a maglia.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD14 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 7.924.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 6.472.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 600 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del questionario (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello/questionario (elementi contabili) non compilato;

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di fibre utilizzate (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.872.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciassette gruppi omogenei di imprese.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi è stata svolta su un campione di soggetti con una distribuzione territoriale fortemente concentrata in poche aree a forte vocazione produttiva.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- modalità organizzativa della produzione;
- comparto di attività;
- specializzazione del processo produttivo.

La modalità organizzativa prevalente è quella in conto terzi (cluster 2, 6, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 e 17). Esiste comunque una forte componente di aziende operanti in conto proprio (cluster 3, 4, 5 e 7) ed un limitato gruppo di aziende operanti in forma mista (cluster 1 e 9).

Per quanto riguarda il comparto di attività le aziende esaminate possono essere divise in aziende del comparto filatura (cluster 1, 2, 4, 6, 9, 10, 11, 12, 16), aziende del comparto tessitura (cluster 5, 8, 13, 14 e 15) ed aziende del comparto della confezione di maglieria (cluster 3 e 17).

Il fattore della *specializzazione del processo produttivo* ha permesso di individuare le seguenti specializzazioni:

- lavorazione del rigenerato (cluster 1);
- filatura cardata (cluster 2);
- confezione di capi di maglieria (cluster 3 e 17);
- torcitura (cluster 4 e 16);
- tessitura di tessuti ortogonali (cluster 5, 14 e 15);
- filatura della ciniglia (cluster 6);
- orditura (cluster 8);
- filatura della seta (cluster 9);
- filatura pettinata (cluster 10);
- roccatura (cluster 11);
- tessitura di tessuti a maglia (cluster 13).

L'analisi ha fatto emergere la presenza di un cluster di converter (cluster 7), figura tipica del comparto.
Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE CON PREVALENTE LAVORAZIONE DEL RIGENERATO

NUMEROSITÀ: 162

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (62% dei soggetti), con una struttura composta da 6 addetti, di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 780 mq, locali destinati a magazzino di 588 mq e locali destinati ad ufficio di 36 mq.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (61% dei ricavi) e secondariamente in conto terzi (35%), con una clientela costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (58% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (17% di ricavi) ed imprese manifatturiere del comparto dell'arredamento (10%); l'area di mercato si estende fino al livello nazionale con presenza di export nel 27% dei casi. Le materie prime utilizzate sono rappresentate soprattutto da lana (27% delle fibre utilizzate), altre fibre miste (27%), fibre sintetiche (20%) e cotone (13%).

Le fasi del processo produttivo effettuate sono: preparazione fibre (47% dei casi in conto proprio e 21% in conto terzi), lavorazione del rigenerato (51% e 31%) e cardatura (32% in conto proprio).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da: altri semilavorati greggi (58% dei ricavi) e filati greggi (10%).

La dotazione di beni strumentali è limitata e poco presente ed è costituita da 1 carda per nastro-carda (presente nel 10% dei casi), 1 battitrice (nel 21%) e 2 macchine sfilacciatrici/garnet (nel 23%).

CLUSTER 2 – IMPRESE TERZISTE SPECIALIZZATE NELLA FILATURA CARDATA

NUMEROSITÀ: 141

Le aziende appartenenti al cluster sono società (92% dei casi), con una struttura composta da 9 addetti, di cui 7 dipendenti, tra il quali si rileva la presenza di 2 operai generici e 5 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 1.716 mq, locali destinati a magazzino di 288 mq e locali destinati ad ufficio di 33 mq.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (97% dei ricavi) con una percentuale dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 50%.

La clientela tipica delle imprese di questo cluster è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (96% di ricavi), con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le materie prime utilizzate sono: lana (65% delle fibre utilizzate), fibre sintetiche (14%) ed altre miste (10%).

Le fasi del processo produttivo effettuate sono: filatura cardata (96% dei soggetti), cardatura (60%), preparazione delle fibre (48%) e roccatura e dipanatura (11%).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da filati greggi (56% dei ricavi) e filati tinti in rocche o spole (34%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 battitrice, 4 carde finitrici e divisori, e 1055 fusi self-acting.

CLUSTER 3 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI MAGLIERIA CONFEZIONATA CON VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 309

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 55% società e per il 45% ditte individuali, con una struttura composta da 7 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 1 operaio specializzato ed 1 dipendente a tempo parziale.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 285 mq di produzione, 193 mq di locali destinati a magazzino, 40 mq di locali per uffici e 21 mq di locali destinati alla vendita.

L'attività viene svolta principalmente in conto proprio (77% dei ricavi) con una tipologia di clientela rappresentata per il 23% dei ricavi da commercianti all'ingrosso, per il 22% da commercianti al dettaglio, per il 22% da privati, per il 10% da grande distribuzione/distribuzione organizzata e per il 10% da imprese manifatturiere del comparto tessile; l'area di mercato va dal livello nazionale a quello internazionale, con presenza di export nel 33% dei casi.

Le principali materie prime utilizzate sono: lana (33% delle fibre utilizzate), cotone (25%), fibre sintetiche (13%), altre fibre miste (11%).

Il processo produttivo è quello tipico della confezione di abbigliamento: progettazione (73% dei soggetti), prototipia (58%), campionatura (83%), controllo qualità (64%), tessitura di tessuti a maglia (57%),taglio (76%), confezione (84%), stiro e rifinitura (84%) e finissaggio (34%).

I prodotti ottenuti sono maglieria confezionata per il 73% dei ricavi.

La dotazione strumentale è esigua ed è costituita da 2 macchine per stiratura, presenti nel 50% dei casi, da 9 macchine per rifinitura, presenti nel 29% dei casi, 8 telai indemagliabili e/o raschel (rettilinei) per la tessitura a maglia in catena, presenti nel 14% dei casi e 7 macchine circolari monofrontura e bifrontura per la tessitura a maglia in trama, presenti nel 15% dei casi.

CLUSTER 4 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA TORCITURA E ROCCATURA

NUMEROSITÀ: 167

Al cluster appartengono principalmente aziende costituite in forma di società (89% dei casi), con una struttura composta da 13 addetti, di cui 11 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 5 operai generici e 3 operai specializzati.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 1.401 mq per la produzione, 890 mq di locali destinati a magazzino e 112 mq di locali per uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (77% dei ricavi) con una tipologia di clientela rappresentata da imprese manifatturiere del comparto tessile (53% dei ricavi), imprese manifatturiere del comparto abbigliamento (14%) ed imprese manifatturiere del comparto arredamento (11%). L'area di mercato si estende al livello nazionale, con presenza di export nel 59% dei casi.

I materiali utilizzati per la lavorazione sono prevalentemente fibre sintetiche (41% delle quantità lavorate), cotone (19%) e lana (17%).

Le fasi di lavorazione effettuate sono: progettazione (51%), prototipia (37%), campionatura (72%), controllo qualità (67%), torcitura e ritorcitura (51%) e roccatura e dipanatura (68%). Una parte consistente del processo produttivo è affidata a terzi ed in particolare, torcitura e ritorcitura (36% dei casi), tintura fibre e filati (51%) e roccatura e dipanatura (32%).

I prodotti ottenuti sono filati greggi (38% dei ricavi), filati tinti in rocche e spole (37%) e altri filati (12%).

La dotazione strumentale è costituita da 46 teste per roccatura e dipanatura meccaniche, 23 teste per roccatura e dipanatura elettroniche e 345 fusi per torcitura/ritorcitura.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO CON FOCALIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE SUI TESSUTI PER ARREDAMENTO

NUMEROSITÀ: 236

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (80% dei soggetti), con una struttura composta da 13 addetti, di cui 11 dipendenti. Il personale dipendente è costituito da 2 impiegati, 4 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 1.115 mq, locali destinati a magazzino di 649 mq e locali destinati ad ufficio di 100 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (70% dei ricavi), con una clientela costituita da imprese manifatturiere del comparto arredamento (27% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%) ed imprese manifatturiere del comparto tessile (16%). L'area di mercato è nazionale con presenza di export nel 46% dei casi.

Le materie prime utilizzate sono: cotone (39% delle fibre utilizzate), fibre sintetiche (32%) ed artificiali (8%).

Il processo produttivo è costituito dalle seguenti fasi: progettazione (56% dei casi), prototipia (44%), campionatura (69%), controllo qualità (67%), orditura (58%), incorsatura/annodatura (67%) e tessitura di tessuti ortogonali (54%). Vengono affidate a terzi le fasi di: orditura (30% dei casi), tintura in pezza (33%) e finissaggio (36%).

I prodotti realizzati sono costituiti principalmente da tessuti finiti per arredamento (40% dei ricavi), tessuti greggi per arredamento (19%) ed altri tessuti finiti (9%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 orditoio sezionale e frazionale, 1 annodatrice, 10 telai a jacquard, 5 telai a pinza ed 1 specola per controllo qualità.

CLUSTER 6 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI CINIGLIA

NUMEROSITÀ: 68

Le aziende del cluster sono per il 71% società, con una struttura composta da 9 addetti, di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici, 3 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività comprendono 563 mq di locali destinati alla produzione, 280 mq di locali destinati a magazzino e 37 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (82% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 53% dei ricavi complessivi. Coerentemente con la modalità organizzativa, la clientela è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (75% dei ricavi); le imprese del cluster operano su un'area di mercato locale.

Le materie prime utilizzate sono prevalentemente: cotone (36% delle fibre utilizzate), fibre sintetiche (34%), fibre artificiali (16%) e altre fibre miste (10%).

Le fasi del processo produttivo sono rappresentate principalmente da produzione di ciniglia in conto terzi (79% dei soggetti) e marginalmente in conto proprio (25%) con una tipologia di prodotto che è costituita essenzialmente da filati greggi (76% dei ricavi) ed altri filati (12%).

La dotazione di beni strumentali comprende 315 fusi per la produzione di ciniglia.

CLUSTER 7 - CONVERTER

NUMEROSITÀ: 224

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (96% dei soggetti), con una struttura composta da 9 addetti di cui 7 dipendenti. Il personale dipendente è costituito da 2 impiegati, 2 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 373 mq, locali destinati a magazzino di 713 mq, locali destinati ad ufficio di 126 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (80% dei ricavi); inoltre, il 25% delle imprese commercializza prodotti acquistati da terzi con un'incidenza sui ricavi del 20%.

La tipologia di clientela delle imprese di questo gruppo è costituita da imprese manifatturiere del comparto abbigliamento (35% di ricavi), imprese manifatturiere del comparto tessile (26%), grande distribuzione/distribuzione organizzata (17%) e commercianti all'ingrosso (14%). L'area di mercato è nazionale ed internazionale, il 43% dei ricavi deriva infatti da esportazioni.

Le materie prime utilizzate sono: lana (27% delle fibre utilizzate), fibre sintetiche (22%), cotone (20%) e fibre artificiali (10%).

Il processo produttivo è fortemente esternalizzato; vengono infatti effettuate all'interno delle aziende in oggetto solo le fasi iniziali e finali del ciclo quali: progettazione (74% dei soggetti), prototipia (46%), campionatura (67%), controllo qualità (63%), mentre le fasi operative sono affidate a terzi (91% dei casi).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da tessuti finiti per abbigliamento (52% dei ricavi) e maglieria confezionata (23%).

La dotazione di beni strumentali è esigua e si limita a 2 specole per controllo qualità presenti nel 19% dei casi.

CLUSTER 8 – IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELL'ORDITURA

NUMEROSITÀ: 243

Le aziende del cluster sono per il 42% ditte individuali e per il 57% società, con una struttura composta da 5 addetti, di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico ed 1 operaio specializzato.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività comprendono 445 mq di locali destinati alla produzione, 142 mq di locali destinati a magazzino e 17 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi provenienti dal committente principale pari al 54%. Coerentemente con la modalità organizzativa, la clientela è costituita da imprese del comparto tessile (il 92% dei ricavi); le imprese del cluster operano su un'area di mercato locale che non va oltre le regioni limitrofe.

Le materie prime utilizzate sono prevalentemente: altre fibre miste (26% delle fibre utilizzate), lana (23%), cotone (15%) e sintetiche (13%).

Le fasi del processo produttivo sono rappresentate principalmente da orditura (97% dei soggetti) e marginalmente da campionatura (17%) con una tipologia di prodotto che è costituita da filati greggi (44% dei ricavi), filati tinti (14%) ed altri filati (10%).

La dotazione di beni strumentali comprende 2 orditoi sezionali e frazionali.

CLUSTER 9 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI FILATI IN SETA

NUMEROSITÀ: 62

Le aziende appartenenti al cluster sono società (94% dei soggetti), con una struttura composta da 11 addetti di cui 10 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 3 operai specializzati ed 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 741 mq, locali destinati a magazzino di 292 mq e locali destinati ad ufficio di 77 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (65% dei ricavi) e secondariamente in conto proprio (33%), con una clientela costituita essenzialmente da imprese manifatturiere del comparto tessile (50% dei ricavi) ed imprese manifatturiere del comparto abbigliamento (27%). L'area di mercato si estende al livello nazionale con presenza di export nel 21% dei casi.

La seta (92% delle fibre utilizzate) è la materia prima utilizzata quasi esclusivamente.

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione (26% dei casi), prototipia (18%), campionatura (34%), controllo qualità (32%) roccatura e dipanatura (31%) ed orditura (21%).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da filati greggi (28% dei ricavi), tessuti finiti per cravatteria (18%), filati tinti in rocche o spole (13%) e tessuti greggi per abbigliamento (13%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 249 teste per roccatura e dipanatura meccaniche (presenti nel 31% dei casi) e 106 teste per roccatura e dipanatura elettroniche (presenti nel 26% dei casi), 2 orditoi sezionali e frazionali (presenti nel 27% dei casi), 1 annodatrice (presente nel 27% dei casi), 15 telai a jacquard (presenti nel 23% dei casi), 15 telai a pinza (presenti nel 24% dei casi) e 2 specole per controllo qualità (presenti nel 35% dei casi).

CLUSTER 10 – IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA FILATURA PETTINATA

NUMEROSITÀ: 112

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (80% dei soggetti), con una struttura composta da 13 addetti, di cui 12 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 7 operai generici e 3 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 1.655 mq, locali destinati a magazzino di 566 mq e locali destinati ad ufficio di 72 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (83% dei ricavi), con una clientela costituita essenzialmente da imprese manifatturiere del comparto tessile (79% dei ricavi) ed imprese manifatturiere del comparto abbigliamento (12%), su un'area di mercato che si estende al livello nazionale.

Le principali materie prime utilizzate sono la lana (42% delle fibre utilizzate) e le fibre sintetiche (24%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: pettinatura e ripettinatura (47% dei soggetti), preparazione fibre (42%), filatura pettinata (63%), roccatura e dipanatura (37%).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da filati greggi (50% dei ricavi) e filati tinti in rocche o spole (21%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 pettinatrici, 2.864 fusi ad anello installati (ring e similari), 9 teste per roccatura e dipanatura meccaniche e 45 teste per roccatura e dipanatura elettroniche.

CLUSTER 11 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA ROCCATURA DEI FILATI

NUMEROSITÀ: 620

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (58% dei soggetti) e società (42%), con una struttura composta da 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 221 mq e locali destinati a magazzino di 83 mq.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi); con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 58% dei ricavi complessivi. La clientela tipica delle imprese di questo gruppo è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (86% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le materie prime utilizzate sono: altre fibre miste (28% delle fibre utilizzate), lana (24%), cotone (17%) e fibre sintetiche(14%).

Il ciclo produttivo è limitato alla roccatura e dipanatura (87% dei casi).

La tipologia di prodotto realizzata è costituita da: filati tinti in rocche e spole (48% dei ricavi), filati greggi (40%) ed altri filati (9%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 64 teste per roccatura e dipanatura meccaniche, 27 teste per roccatura e dipanatura elettroniche.

CLUSTER 12 - PICCOLE IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 1.155

Le aziende appartenenti al cluster sono equamente ripartite tra ditte individuali (50% dei soggetti) e società (50%), con una struttura composta da 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (203 mq) e locali destinati a magazzino (94 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (78% dei ricavi); nel 68% dei casi i ricavi derivanti dal committente principale sono pari al 60% dei ricavi complessivi. La tipologia di clientela è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (56% dei ricavi) ed imprese manifatturiere del comparto abbigliamento (22%); l'area di mercato si estende fino all'ambito nazionale.

Le materie prime utilizzate sono principalmente: lana (29% delle fibre utilizzate), cotone (20%), altre fibre miste (20%) e fibre sintetiche (16%).

Le fasi del processo produttivo effettuate sono le più diverse senza la prevalenza di alcuna. Conseguentemente la tipologia di prodotto ottenuta non evidenzia alcuna specializzazione significativa e la dotazione di beni strumentali è trascurabile.

CLUSTER 13 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI TESSUTI A MAGLIA IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 865

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 46% ditte individuali e per il 54% società, con una struttura composta da 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 298 mq di produzione, 142 mq di locali destinati a magazzino e 22 mq di locali per uffici.

L'attività viene svolta quasi esclusivamente in conto terzi (91% dei ricavi) con una percentuale di ricavi derivante dal committente principale pari al 46% dei ricavi complessivi. La tipologia di clientela è rappresentata per il 47% dei ricavi da imprese manifatturiere del comparto abbigliamento e per il 46% da imprese manifatturiere del comparto tessile; l'area di mercato va dal livello provinciale a quello nazionale.

Le principali materie prime utilizzate sono: lana (32% delle fibre utilizzate), cotone (22%), fibre sintetiche (19%), altre fibre miste (15%).

Le fasi di lavorazione svolte sono la tessitura di tessuti a maglia (92% dei soggetti) e la campionatura (54%).

I prodotti ottenuti sono per il 66% dei ricavi tessuti a maglia (34% in trama e 32% in catena), per l'11% tessuti finiti per abbigliamento e per il 10% tessuti greggi per l'abbigliamento.

La dotazione strumentale è costituita da 3 telai indemagliabili e/o raschel (rettilinei) per la tessitura a maglia in catena e 5 macchine circolari monofrontura e bifrontura per la tessitura a maglia in trama.

CLUSTER 14 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA TESSITURA DI TESSUTI ORTOGONALI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 542

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (70% dei soggetti), con una struttura composta da 6 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (512 mq), locali destinati a magazzino (201 mq) ed uffici (26 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (85% dei ricavi) con una percentuale di ricavi derivanti dal committente principale pari al 48% dei ricavi complessivi. Coerentemente, la tipologia di clientela è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (77% dei ricavi); l'area di mercato non va oltre le regioni limitrofe.

Le materie prime utilizzate sono principalmente: cotone (25% delle fibre utilizzate), altre fibre miste (19%), lana (18%) e fibre sintetiche (17%).

Le fasi del processo produttivo effettuate sono la tessitura ortogonale (59% dei soggetti), incorsatura/annodatura (19%) e la campionatura (24%).

La tipologia di prodotto ottenuta è costituita da tessuti greggi per abbigliamento (64 % dei ricavi) ed altri tessuti greggi (8%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 annodatrice (presente nel 45% dei casi) e da 10 telai a pinza.

CLUSTER 15 - PICCOLE IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA TESSITURA DI TESSUTI ORTOGONALI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 514

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (85% dei soggetti), nelle quali opera esclusivamente il titolare.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono limitate a locali destinati alla produzione (111 mq) e locali destinati a magazzino (56 mq) presenti nel 34% dei casi.

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto terzi con una percentuale dei ricavi derivante dal committente principale pari al 66% dei ricavi complessivi. Coerentemente, la tipologia di clientela è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (93% dei ricavi); l'area di mercato non va oltre le regioni limitrofe.

Le materie prime utilizzate sono principalmente: altre fibre miste (61% delle fibre utilizzate) e lana (15%).

Il processo produttivo è limitato alla sola tessitura ortogonale (92% dei soggetti).

La tipologia di prodotto ottenuta è costituita da tessuti greggi per abbigliamento (92 % dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 telai a pinza.

CLUSTER 16 - IMPRESE TERZISTE SPECIALIZZATE NELLA TORCITURA/RITORCITURA

NUMEROSITÀ: 261

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (83% dei casi) con una struttura composta da 8 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione di 838 mq, locali destinati a magazzino di 321 mq e locali destinati ad ufficio di 36 mq.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (93% dei ricavi); con una percentuale dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 51% dei ricavi complessivi.

La clientela tipica delle imprese di questo gruppo è costituita da imprese manifatturiere del comparto tessile (84% di ricavi), con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le materie prime utilizzate sono costituite principalmente da fibre sintetiche (29% delle fibre utilizzate), lana (22%), cotone (19%), altre fibre miste (12%) e fibre artificiali (10%).

La principale fase di produzione è la torcitura e ritorcitura (84% dei soggetti), marginali sono la campionatura (23%) e la roccatura e dipanatura (20%).

I prodotti realizzati sono filati greggi (61% dei ricavi), filati tinti in rocche o spole (18%) ed altri filati (13%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 16 teste per roccatura e dipanatura meccaniche, 14 teste per roccatura e dipanatura elettroniche, 846 fusi per torcitura/ritorcitura, 246 teste a doppia/tripla torsione per ritorcitura e 2 aspi.

CLUSTER 17 - IMPRESE TERZISTE SPECIALIZZATE NELLA CONFEZIONE DI CAPI DI MAGLIERIA

NUMEROSITÀ: 176

Le aziende appartenenti al cluster sono equamente ripartite tra ditte individuali (50% dei soggetti) e società (50%) con una struttura composta da 9 addetti, di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici, 2 operai specializzati, 1 apprendista ed 1 dipendente a tempo parziale.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 270 mq di produzione, 99 mq di magazzino e 29 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (92% dei ricavi) con una percentuale di ricavi derivante dal committente principale pari al 54% dei ricavi complessivi. La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da imprese manifatturiere del comparto tessile (45% dei ricavi) ed imprese manifatturiere del

comparto abbigliamento (36%) ed un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale con presenza di export nel 15% dei casi.

Le materie prime utilizzate sono principalmente lana (39% delle fibre utilizzate) e cotone (22%).

Il processo produttivo è quello tipico della confezione di abbigliamento: progettazione (24% dei soggetti), prototipia (36%), campionatura (60%), tessitura di tessuti a maglia (44%), taglio (75%), confezione (90%), stiro e rifinitura (73%), controllo qualità (35%) e finissaggio (45%).

La tipologia di prodotto prevalente è costituita da maglieria confezionata (76% dei ricavi).

La dotazione strumentale è costituita da 7 macchine per rifinitura e assemblaggio ed 1 macchina per stiratura.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5]/ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)/ricavi] * 100.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4]Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6]Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite a meno delle giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 7 e 12;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2, 6, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 15, 16 e 17.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 e 17;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3 e 7;
- dal 2° ventile, per i cluster 2 e 9.

Per il ***margine operativo lordo*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile per il cluster 15;
- dal 2° ventile per i cluster 2, 3, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14,16 e 17;
- dal 3° ventile per i cluster 1, 4 e 5;
- dal 4° ventile per il cluster 7;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

In considerazione della sempre più diffusa situazione di difficoltà del sistema delle PMI nel comparto Tessile e Abbigliamento si è ritenuto opportuno introdurre un correttivo che consentisse di tener conto dell'andamento sfavorevole della congiuntura economica.

Nelle funzioni di ricavo le variabili indipendenti sono costituite da variabili di flusso e variabili di stock. Le variabili di flusso seguono solitamente gli andamenti congiunturali: aumentano al crescere dei ricavi, si riducono nel caso di compressione delle vendite, mentre le variabili di stock, per loro natura, possono essere considerate "invarianti", soprattutto in situazioni di ciclo economico negativo.

Nell'ambito del modello di stima dei ricavi è stato quindi introdotto un correttivo congiunturale, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, da applicare secondo le seguenti modalità:

- i consumi di energia elettrica sono stati assunti come indicatore di ciclo economico;
- l'impresa accede al correttivo se i consumi di energia elettrica ed i ricavi diminuiscono, contemporaneamente, nell'anno di applicazione dello studio rispetto all'anno cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore;
- il correttivo, calcolato come rapporto tra i consumi di energia elettrica dell'anno di applicazione dello studio e i consumi relativi all'annualità cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore, viene applicato come fattore moltiplicativo alle variabili di stock della funzione di ricavo (ad eccezione dei casi in cui il valore dei beni strumentali risulti già ponderato con l'indice di utilizzo del capitale).

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A
COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD14U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER3	CLUSTER4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,0761	1,3378	1,1481	1,0653	1,1243	1,0208
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Materie prime fornite dal committente"	-	-	-	-	0,0091	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3395	1,0136	1,3151	1,2569	1,5636	1,4857
Spese per acquisti di servizi	1,4606	1,2056	0,6559	1,4231	0,9211	1,2204
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa e Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	24.613,2073	37.748,4188	15.491,9196	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	24.613,2073	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	349,0767	-	343,9075	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	80,5867	63,7218	103,4678
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 550kwh/1000□	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati dal 1994 al 1999"	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	24,5754	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 1.142kwh/1000□	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993" e con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati dal 1994 al 1999"	-	-	-	-	-	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	-	-	26,6649	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD14U**

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,0616	1,0081	0,8219	1,1299	1,2689	1,1052
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Materie prime fornite dal committente"	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,5293	1,1317	1,4965	1,2839	1,2244	1,2971
Spese per acquisti di servizi	1,1009	1,7986	2,1794	0,8454	1,6039	1,0421
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa e Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	25.055,8810	-	-	17.397,8105	24.668,9203
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	16.174,8571	-	-	17.397,8105	24.668,9203
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	160,7171	150,5507	-	234,2977	138,1658	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 550kwh/1000€	-	69,6852	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-181,2153	-18,7040	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati dal 1994 al 1999"	-	-	-	-	-24,6348	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	27,7019	-	-	41,3025
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-	-	-6,0431
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 1.142kwh/1000€	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993" e con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati dal 1994 al 1999"	-	-	-	-	-	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	-	31,2856	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD14U**

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1013	1,1182	1,8785	1,1064	1,1543
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Materie prime fornite dal committente"	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3701	1,2473	-	1,3804	0,9575
Spese per acquisti di servizi	1,5470	1,2653	-	1,2249	1,9678
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa e Spese per acquisti di servizi	-	-	2,6708	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	21.715,0741	28.103,3703	12.647,2046	26.920,9836	19.264,8938
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	21.715,0741	28.103,3703	12.647,2046	26.920,9836	19.264,8938
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	413,2507	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-185,7901	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 550kwh/1000€	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati dal 1994 al 1999"	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	32,3338	-	-	-	50,0019
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993"	-5,2419	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	4,1323	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 1.142kwh/1000€	-	-	14,3111	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	3,1990	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati fino al 1993" e con il "Numero totale dei beni strumentali immatricolati dal 1994 al 1999"	-	-0,8389	-	-	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL QUESTIONARIO:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Dirigenti
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Quadri
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Impiegati
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Operai generici
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Operai specializzati
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Apprendisti
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate di sospensione, cassa integrazione e istituti simili: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Locali destinati alla produzione (Metri quadrati)
- Locali destinati a magazzino (Metri quadrati)
- Locali destinati a uffici (Metri quadrati)

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Converter – Impannatore di tessuti o filati
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Italia
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: U.E.
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Extra U.E.

- Agenti e rappresentanti monomandatari
- Agenti e rappresentanti plurimandatari
- Area di mercato: Nazionale (1 = comune; 2 = provincia; 3 = fino a 3 regioni; 4 = oltre 3 regioni)
- Area di mercato: U.E.
- Area di mercato: Extra U.E.
- Tipologia della clientela: Imprese manifatturiere del comparto tessile
- Tipologia della clientela: Imprese manifatturiere del comparto abbigliamento ed accessori per abbigliamento
- Tipologia della clientela: Imprese manifatturiere del comparto arredamento e tessile casa
- Tipologia della clientela: Grande distribuzione/distribuzione organizzata
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia della clientela: Privati
- Cessioni (U.E., Extra U.E.)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia di fibre utilizzate: Seta
- Tipologia di fibre utilizzate: Sintetiche (es. acrilico, poliestere)
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Progettazione - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Campionatura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Controllo qualità - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Preparazione delle fibre - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Preparazione delle fibre - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Preparazione delle fibre
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Lavorazione del rigenerato - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Lavorazione del rigenerato - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Lavorazione del rigenerato
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Cardatura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Cardatura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Cardatura
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Pettinatura e ripettinatura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Pettinatura e ripettinatura
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Filatura cardata - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Filatura cardata - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Filatura cardata
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Filatura pettinata - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Filatura pettinata
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Torcitura/ritorcitura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Torcitura/ritorcitura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Torcitura/ritorcitura
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Roccatura e dipanatura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Roccatura e dipanatura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Roccatura e dipanatura
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Gasatura/vaporizzo
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Aspatura
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Garzatura
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Tintura di fibre e/o filato
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Produzione di ciniglia - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Produzione di ciniglia - conto terzi

- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Produzione di ciniglia
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Orditura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Orditura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Orditura
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Apprettatura/imbozzimatura
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Incorsatura/annodatura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Incorsatura/annodatura
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Tessitura di tessuti ortogonali - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Tessitura di tessuti ortogonali - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Tessitura di tessuti ortogonali
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Tintura in pezza
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Tessitura di tessuti a maglia - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Tessitura di tessuti a maglia - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Tessitura di tessuti a maglia
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Taglio - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Taglio - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Taglio
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Stampa
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Confezione - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Confezione - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Confezione
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Stiro e rifinitura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Stiro e rifinitura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Stiro e rifinitura
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Finissaggio - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione svolte internamente: Finissaggio - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione affidate a terzi: Finissaggio
- Prodotti ottenuti/lavorati - Filati greggi
- Prodotti ottenuti/lavorati - Filati tinti
- Prodotti ottenuti/lavorati - Tessuti greggi per abbigliamento
- Prodotti ottenuti/lavorati - Tessuti greggi per arredamento
- Prodotti ottenuti/lavorati - Tessuti finiti per abbigliamento
- Prodotti ottenuti/lavorati - Tessuti finiti per arredamento
- Prodotti ottenuti/lavorati - Altri tessuti finiti
- Prodotti ottenuti/lavorati - Tessuto a maglia in trama
- Prodotti ottenuti/lavorati - Tessuto a maglia in catena
- Prodotti ottenuti/lavorati - Altri semilavorati greggi
- Prodotti ottenuti/lavorati - Maglieria confezionata
- Quadro E del Questionario:
- Battitrici (numero)
- Carde finitrici e divisori (numero)
- Pettinatrici (numero)
- Fusi ad anello installati (ring e similari) (numero)
- Fusi selfacting (numero)
- Teste per roccatura e dipanatura meccaniche (numero)
- Teste per roccatura e dipanatura elettroniche (numero)

- Fusi per torcitura/ritorcitura (numero)
- Fusi per la produzione di ciniglia (numero)
- Teste a doppia/tripla torsione per ritorcitura (numero)
- Aspi (numero)
- Orditoi sezionali e frazionali (numero)
- Orditoi per campionari (numero)
- Telai a iacquard (navetta, aria, pinza, proiettile, acqua) (numero)
- Telai a navetta (numero)
- Telai ad aria (numero)
- Telai a pinza (numero)
- Telai a proiettile (numero)
- Telai indemagliabili e/o raschel (rettilinei) per la tessitura a maglia a catena (numero)
- Macchine circolari monofrontura e bifrontura per la tessitura a maglia in trama (numero)
- Macchine per stiratura (numero)
- Macchine per rifinitura e assemblaggio (numero)
- Specole (macchine) per controllo qualità (numero).

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD21U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello Studio di Settore SD21U – Fabbricazione e confezionamento di occhiali e loro componenti.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 33.40.1 - Fabbricazione di armature per occhiali di qualsiasi tipo; montatura in serie di occhiali comuni;
- 33.40.2 - Confezionamento ed apprestamento di occhiali da vista e lenti a contatto.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD21 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.494.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 1.141.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 99 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del modello/questionario (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D del modello/questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime/materiali di produzione (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.042.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- prodotti ottenuti e/o lavorati.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 1) da quelle di dimensioni più contenute.

La modalità organizzativa ha distinto le imprese che operano in conto terzi (cluster 4 e 5) dalle rimanenti che operano in conto proprio o in forma mista.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Per quanto concerne i prodotti ottenuti e/o lavorati, sono stati individuati i soggetti che realizzano o lavorano occhiali da sole e da vista (cluster 1, 2 e 3), componenti (cluster 4) e lenti (cluster 5).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CHE PRODUCONO MONTATURE COMPLETE PER OCCHIALI DA VISTA E DA SOLE

NUMEROSITÀ: 62

Il cluster è costituito quasi esclusivamente da società (nel 63% dei casi di capitali e nel 26% di persone), che occupano 14 addetti, di cui 11 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 3 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici dedicate all'attività sono costituite da 379 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione, 132 mq di locali destinati a magazzino e 87 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano sia in conto proprio (48% dei ricavi) sia in conto terzi (46%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati diversi materiali di produzione/lavorazione, in modo particolare acetato ed altri materiali plastici/di sintesi, leghe e materiali pregiati (alpacca, blanka, monel, ecc.), componenti e semilavorati destinati all'assemblaggio e minuterie metalliche.

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono il montaggio/assemblaggio di componenti/montature (svolto dal 60% dei soggetti) e la finitura (65%). Vengono inoltre svolte le fasi di meniscatura (34%), taglio (35%), saldatura/saldobrasatura (31%) e montaggio delle lenti (35%). Diverse fasi vengono affidate a terzi, in modo particolare i trattamenti superficiali (47%), i trattamenti galvanici (56%), l'incisione a raggio laser (34%) ed il montaggio delle lenti (32%).

La produzione/lavorazione riguarda soprattutto montature complete per occhiali da vista (55% dei ricavi) e da sole (24%). Da segnalare, inoltre, che nel 24% dei casi le imprese ottengono il 24% dei ricavi da servizi di design/progettazione su specifiche del cliente ed il 37% dei ricavi da servizi di costruzione prototipi.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 avvitatori automatici, 4 buratti, 1 cerchiatrice (nel 32% dei casi), 1 fresatrice, 1 lucidatrice, 2 macchine per decorazione, 1 macchina per filettatura (nel 48% dei casi), 2 macchine per meniscatura (nel 45% dei casi), 1 macchina per taglio lenti (nel 44% dei casi), 1 piegaterminali, 1 vasca lavaggio/linea di lavaggio, 5 tranciatrici/presse (nel 47% dei casi), 2 pantografi (nel 47% dei casi), 1 tornio (nel 37% dei casi), 4 saldatrici e 5 postazioni di assemblaggio.

La clientela è rappresentata principalmente da imprese del settore dell'occhialeria (46% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (23%) e negozi di ottica (12%); l'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello internazionale. Le imprese del cluster ottengono il 37% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi UE ed il 17% dalle esportazioni verso paesi extra UE.

CLUSTER 2 – LABORATORI OTTICI CON VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 213

Il cluster è costituito prevalentemente da ditte individuali (61% dei casi) e da società di persone (31%). Si tratta di imprese che occupano 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 49% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici dedicate all'attività sono limitate a 37 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione e 30 mq di locali destinati alla vendita.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (66% dei ricavi) e derivano una parte importante dei ricavi dalla commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa (30%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati soprattutto acetato e componenti e semilavorati destinati all'assemblaggio.

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono la sagomatura (svolta dall'84% dei soggetti), il taglio (86%) ed il montaggio delle lenti (96%). Vengono inoltre svolte le fasi di saldatura/saldobrasatura (42%), montaggio/assemblaggio di componenti/ montature (48%), finitura (51%) e calibratura delle lenti (56%).

I prodotti ottenuti e/o lavorati sono principalmente occhiali da vista (61% dei ricavi), occhiali da sole (13%) e lenti (8%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 apparecchio per calibratura lenti (nel 31% dei casi), 1 dimatrice, 1 lucidatrice (nel 38% dei casi), 1 macchina per taglio lenti, 1 saldatrice (nel 33% dei casi) ed 1 postazione di assemblaggio.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da privati (85% dei ricavi); l'area di mercato è limitata all'ambito locale.

CLUSTER 3 – LABORATORI OTTICI CHE EFFETTUANO MONTAGGIO E LAVORAZIONE DELLE LENTI E COMMERCIALIZZANO PRODOTTI DI TERZI

NUMEROSITÀ: 411

Le imprese del cluster sono per la maggior parte ditte individuali (69% dei casi) e società di persone (25%), con una struttura occupazionale di 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 57% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici dedicate all'attività ammontano a 36 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione e 27 mq di locali destinati alla vendita.

Le imprese del cluster operano in conto proprio (42% dei ricavi) e derivano una componente importante dei ricavi dalla commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa (47%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati prevalentemente componenti e semilavorati destinati all'assemblaggio.

Le fasi tipiche dell'attività sono il montaggio/assemblaggio delle lenti (nel 79% dei casi) e, talvolta, la calibratura delle lenti (29%).

La produzione/lavorazione riguarda soprattutto montature complete per occhiali da vista (41% dei ricavi) e lenti (7%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è limitata da 1 macchina per taglio lenti ed 1 postazione di assemblaggio.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da privati (85% dei ricavi); l'area di mercato è limitata all'ambito locale.

CLUSTER 4 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI CHE PRODUCONO COMPONENTISTICA

NUMEROSITÀ: 162

Il cluster è costituito da ditte individuali (46% dei soggetti) e società di persone (45%), che occupano 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività sono costituite da 123 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione.

Le imprese del cluster operano in conto terzi (91% dei ricavi). Il 54% dei ricavi deriva dal committente principale.

Nel ciclo produttivo vengono impiegate principalmente leghe e materiali pregiati (alpacca, blanka, monel, ecc.), componenti e semilavorati destinati all'assemblaggio e minuterie metalliche.

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono la saldatura/saldobrasatura (svolta dal 62% dei soggetti) ed il montaggio/assemblaggio di componenti/montature (56%). Vengono inoltre svolte le fasi di meniscatura (25%) e taglio (32%).

La produzione/lavorazione riguarda soprattutto componentistica per occhialeria (69% dei ricavi) e, in misura minore, montature complete per occhiali da vista (19%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 avvitatore automatico, 1 fresatrice, 1 macchina per filettatura (nel 44% dei casi), 2 macchine per meniscatura (nel 43% dei casi), 1 vasca lavaggio/linea di lavaggio (nel 33% dei casi), 1 tranciatrice/pressa, 1 tornio (nel 33% dei casi), 5 saldatrici e 3 postazioni di assemblaggio.

La clientela è rappresentata da imprese del settore dell'occhialeria (92% dei ricavi); l'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello internazionale. Il 51% delle imprese del cluster ottiene il 79% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi UE.

CLUSTER 5 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE ED ASSEMBLAGGIO DELLE LENTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 166

Il cluster è costituito per la maggior parte da ditte individuali (57% dei soggetti) e, in misura minore, da società (nel 32% dei casi di persone e nell'11% di capitali). Si tratta di imprese che occupano 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività sono limitate a 77 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione.

Le imprese del cluster operano in conto terzi (92% dei ricavi). Il 50% dei ricavi deriva dal committente principale.

Nel ciclo produttivo vengono impiegati soprattutto componenti e semilavorati destinati all'assemblaggio.

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono il montaggio delle lenti (svolto dal 64% dei soggetti), il montaggio/assemblaggio di componenti/montature (47%) e la finitura (40%). Vengono inoltre svolte le fasi di sagomatura (28%) e taglio (30%).

La produzione/lavorazione riguarda soprattutto montature complete per occhiali da vista (53% dei ricavi), occhiali da sole (17%) e lenti (10%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 avvitatori automatico (nel 37% dei casi), 2 lucidatrici (nel 32% dei casi), 1 macchina per taglio lenti e 2 postazioni di assemblaggio.

La clientela è rappresentata principalmente da imprese del settore dell'occhialeria (66% dei ricavi) e negozi di ottica (15%); l'area di mercato si estende dall'ambito locale a quello regionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per il cluster 1;
- dal 1° al 19° ventile per il cluster 2;
- fino al 19° ventile per i cluster 3, 4 e 5.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile per il cluster 1;
- dal 3° al 19° ventile per i cluster 2 e 3;
- dal 2° al 19° ventile per i cluster 4 e 5.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per tutti i cluster.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

In considerazione della sempre più diffusa situazione di difficoltà del sistema delle PMI nel comparto della fabbricazione di strumenti ottici e di attrezzature fotografiche si è ritenuto opportuno introdurre un correttivo che consentisse di tener conto dell'andamento sfavorevole della congiuntura economica.

Nelle funzioni di ricavo le variabili indipendenti sono costituite da variabili di flusso e variabili di stock. Le variabili di flusso seguono solitamente gli andamenti congiunturali: aumentano al crescere dei ricavi, si riducono nel caso di compressione delle vendite, mentre le variabili di stock, per loro natura, possono essere considerate "invarianti", soprattutto in situazioni di ciclo economico negativo.

Nell'ambito del modello di stima dei ricavi è stato quindi introdotto un correttivo congiunturale, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, che viene applicato nel modo seguente:

- i consumi di energia elettrica sono stati assunti come indicatore di ciclo economico;
- l'impresa accede al correttivo se i consumi di energia elettrica ed i ricavi diminuiscono, contemporaneamente, nell'anno di applicazione dello studio rispetto all'anno cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore;
- il correttivo, calcolato come rapporto tra i consumi di energia elettrica dell'anno di applicazione dello studio e i consumi relativi all'annualità cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore, viene applicato come fattore moltiplicativo alle variabili di stock della funzione di ricavo.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD21U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0955	1,2688	1,2323	1,1111	1,2230
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa"	-	-	-0,0584	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	765,2987	-	1.140,9361	1.396,7410
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	268,1028	-	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	118,7815	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	14.056,2704	14.544,1901	20.736,2525	14.709,5592
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	14.056,2704	20.571,3657	20.736,2525	14.709,5592
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2735	1,4287	1,3864	1,1496	1,2993
Spese per acquisti di servizi	1,5709	0,6759	1,9041	1,4883	1,0248

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati a magazzino
- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati a uffici

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Produzione/lavorazione conto terzi - Percentuale sui ricavi
- Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa
- Numero committenti (1=1 committente; 2=da 2 a 5 committenti;3=oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Tipologia della clientela: Imprese del settore dell'occhialeria
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Negozi di ottica
- Tipologia della clientela: Privati

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Lavorazione affidata a terzi: Italia

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipo di lavorazione: Lavorazione metalli in filo e bobina

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Materie prime/materiali di produzione: Acetato
- Materie prime/materiali di produzione: Leghe e materiali pregiati (alpacca, blanka, monel, ecc.)

- Materie prime/materiali di produzione: Minuterie metalliche
- Tipo di lavorazione: Montaggio/assemblaggio
- Fasi della produzione/lavorazione: Sagomatura - Svolte internamente - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Taglio - Svolte internamente - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Saldatura/Saldobrasatura - Svolte internamente - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Saldatura/Saldobrasatura - Svolte internamente - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Montaggio/assemblaggio di componenti/montature (escluse le lenti) - Svolte internamente - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Finitura (punzonatura, registratura, controllo, lavaggio, confezionamento, ecc.) - Svolte internamente - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Finitura (punzonatura, registratura, controllo, lavaggio, confezionamento, ecc.) - Svolte internamente - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Montaggio delle lenti - Svolte internamente - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Montaggio delle lenti - Svolte internamente - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Calibratura delle lenti - Svolte internamente - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Calibratura delle lenti - Svolte internamente - conto terzi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Occhiali da sole (montature complete)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Alette
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Anime
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Aste
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Cerchi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Cerniere
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Frontali/Monoblocchi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Gancini
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Mascherine
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Musi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Nasi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Placchette
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Ponti
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Terminali
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Tubetti
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Viti
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Altro
- Prodotti di terzi commercializzati

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Beni strumentali: Apparecchi per calibratura lenti
- Beni strumentali: Buratti/macchine per burattatura
- Beni strumentali: Dimatrici
- Beni strumentali: Fresatrici
- Beni strumentali: Macchine per filettatura
- Beni strumentali: Macchine per meniscatura
- Beni strumentali: Macchine per taglio lenti
- Beni strumentali: Vasche lavaggi/linee di lavaggio

- Quadro E del modello allegato alla dichiarazione:
- Beni strumentali: Torni
- Beni strumentali: Saldatrici
- Beni strumentali: Postazioni di assemblaggio

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD22U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD22U – Fabbricazione di apparecchiature per illuminazione e di lampade elettriche.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 31.50.0 - Fabbricazione di apparecchiature per illuminazione e di lampade elettriche.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.422.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 200 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttiva destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell' attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione conto proprio/conto terzi, commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative a materiali di produzione/materie prime (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al tipo di lavorazione (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla ripartizione degli acquisti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al mercato di riferimento (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.222.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- specializzazione produttiva;
- tipologia di prodotti.

Il fattore dimensionale ha permesso di evidenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 5 e 8) e di piccole dimensioni (cluster 2 e 3).

La modalità organizzativa ha distinto le imprese che operano in conto terzi (cluster 4) dalle rimanenti che operano prevalentemente in conto proprio.

La specializzazione produttiva ha consentito di individuare le aziende che eseguono prevalentemente la sola attività di montaggio/assemblaggio (cluster 2, 4, 6 e 8), da quelle caratterizzate dall'eseguire più lavorazioni.

La tipologia di prodotti ottenuti ha permesso di individuare le imprese che realizzano apparecchi di illuminazione domestica (cluster 1, 2, 6, 7 e 8) e insegne (cluster 3 e 5).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE PRODUCONO APPARECCHI DI ILLUMINAZIONE DOMESTICA

NUMEROSITÀ: 132

Il cluster è costituito per la maggior parte da società (nel 45% dei casi di capitali e nel 33% dei casi di persone). Si tratta di aziende che occupano 6 addetti, di cui 4 dipendenti, tra i quali si registrano 1 impiegato, 1 operaio generico e 2 operai specializzati.

I locali destinati alla produzione sono pari a 334 mq, quelli destinati a magazzino sono di 269 mq. Sono inoltre presenti 112 mq di locali destinati ad esposizione, 48 mq di locali destinati alla vendita e 34 mq di locali destinati a uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (79% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegate materie prime (43% degli acquisti), semilavorati (24%) e parti/componenti (32%).

Le imprese del cluster eseguono principalmente lavorazione del metallo (svolta dall'89% dei soggetti), trattamenti superficiali (58%) e assemblaggio/montaggio (98%), con un ciclo produttivo che comprende le fasi di sagomatura (67%), saldatura (96%), foratura (96%), verniciatura (87%), inserimento guarnizioni/materiali isolanti (55%), cablaggio circuiti (49%), montaggio parti elettriche (94%) e collaudo (72%).

La produzione riguarda soprattutto apparecchi di illuminazione domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.), che rappresentano l'80% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 tranciatrice, 2 presse (nel 32% dei casi), 1 piegatrice, 2 foratrici, 2 saldatrici, 1 impianto di verniciatura, 1 impianto di trattamento superficiale (nel 32% dei casi) ed 1 postazione di assemblaggio.

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente dal settore del commercio e da privati. L'area di mercato si estende dal mercato nazionale a quello internazionale. Nel 42% dei casi le imprese del cluster esportano i loro prodotti, ottenendo dall'export il 44% dei ricavi.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE ASSEMBLANO APPARECCHI DI ILLUMINAZIONE DOMESTICA

NUMEROSITÀ: 252

Le imprese del cluster sono ditte individuali (43% dei soggetti), società di persone (31%) e, in misura minore, società di capitali (26%). La struttura occupazionale è costituita da 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 63% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 105 mq di locali destinati alla produzione e 95 mq di locali destinati a magazzino. Nel 36% dei casi sono presenti locali destinati ad esposizione pari a 107 mq.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (72% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegate parti/componenti (33% degli acquisti), materie prime (29%) e semilavorati (24%).

Le imprese del cluster svolgono essenzialmente l'attività di assemblaggio/montaggio (80% dei soggetti), in modo particolare per quanto riguarda il montaggio di parti elettriche (60%).

La produzione riguarda soprattutto apparecchi di illuminazione domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.), che rappresentano il 67% dei ricavi.

Coerentemente con le dimensioni aziendali e la produzione effettuata, la dotazione di beni strumentali è limitata ad 1 saldatrice (nel 40% dei casi) e 2 postazioni di assemblaggio (37%).

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente dal settore del commercio e da privati. L'area di mercato si estende dall'ambito locale a quello nazionale.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE REALIZZANO INSEGNE LUMINOSE

NUMEROSITÀ: 135

Il cluster è costituito principalmente da ditte individuali (58% dei soggetti) e, in misura minore, da società di persone (26%) e società di capitali (16%). Si tratta di aziende che occupano 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 54% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono limitate a 122 mq di locali destinati alla produzione.

Le imprese del cluster operano soprattutto in conto proprio (57% dei ricavi), ma anche in conto terzi (38%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegate materie prime (51% degli acquisti), semilavorati (22%) e parti/componenti (21%), utilizzate per la lavorazione della plastica (46% dei soggetti) e l'assemblaggio/montaggio (67% dei soggetti). Nel 38% dei casi, le imprese del cluster svolgono anche attività di progettazione/installazione di sistemi di illuminazione.

Le fasi principali del ciclo produttivo sono sagomatura (50% dei casi), saldatura (57%), foratura (44%), montaggio parti elettriche (56%).

Le imprese del cluster producono insegne, che apportano l'89% dei ricavi. Da segnalare inoltre che, nel 37% dei casi, il 64% dei ricavi deriva da servizi di installazione.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è limitata ad 1 saldatrice.

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da imprese del settore del commercio. L'area di mercato è limitata all'ambito locale e regionale.

CLUSTER 4 – IMPRESE MONOCOMMITTENTI CHE REALIZZANO PRODOTTI PER L'INDUSTRIA ILLUMINOTECNICA

NUMEROSITÀ: 122

Il cluster è costituito principalmente da ditte individuali (65% dei casi) e, in misura minore, da società di persone (30%). Si tratta di aziende che occupano 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

L'attività produttiva si svolge su 136 mq di locali destinati alla produzione e 94 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster operano in conto terzi (92% dei ricavi) e sono fortemente caratterizzate dalla monocommittenza: il 78% dei ricavi deriva dal committente principale.

Nel ciclo produttivo vengono impiegate parti/componenti, materie prime e semilavorati.

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di assemblaggio/montaggio (93% dei soggetti), in modo particolare per quanto riguarda il montaggio di parti elettriche (84%) e, in misura minore, il cablaggio circuiti (43%). Il 48% delle imprese effettua anche il collaudo.

La produzione riguarda soprattutto apparecchi di illuminazione domestica (42% dei ricavi) e componenti/semilavorati (27%).

La dotazione di beni strumentali è limitata a 2 postazioni di assemblaggio.

Il mercato di riferimento per le imprese del cluster è rappresentato dall'industria illuminotecnica. L'area di mercato è limitata all'ambito locale e regionale.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE PRODUCONO ED INSTALLANO INSEGNE LUMINOSE

NUMEROSITÀ: 121

Il cluster è costituito principalmente da società (nel 39% dei casi di persone e nel 26% di capitali) e, in misura minore, da ditte individuali (35%). Si tratta di aziende che occupano 7 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si registrano 1 impiegato, 1 operaio generico e 2 operai specializzati.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 327 mq di locali destinati alla produzione, 80 mq di locali destinati a magazzino e 62 mq di locali destinati a uffici.

Le imprese del cluster operano sia in conto proprio (62% dei ricavi) sia in conto terzi (34%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegate materie prime (53% degli acquisti), semilavorati (26%) e parti/componenti (19%).

Le imprese del cluster svolgono quasi sempre l'assemblaggio/montaggio (95% dei soggetti), affiancato da attività di lavorazione della plastica (85%) e del metallo (79%) e di progettazione/installazione di sistemi di illuminazione (76%).

Le fasi principali del ciclo produttivo sono: sagomatura (82% dei soggetti), saldatura (93%), foratura (87%), verniciatura (74%), cablaggio circuiti (74%), montaggio parti elettriche (98%) e collaudo (78%).

La produzione riguarda soprattutto la realizzazione di insegne, che rappresentano il 73% dei ricavi. Da segnalare inoltre che il 55% dei soggetti deriva il 46% dei ricavi da servizi di installazione.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 tranciatrice, 1 piegatrice, 1 foratrice, 2 saldatrici, 1 impianto di verniciatura (nel 45% dei casi) e 1 postazione di assemblaggio.

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da imprese del settore del commercio. L'area di mercato si estende dall'ambito locale a quello nazionale.

CLUSTER 6 – IMPRESE CHE ASSEMBLANO APPARECCHI DI ILLUMINAZIONE DOMESTICA CON PREVALENTE VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 127

Il cluster è costituito per lo maggior parte da ditte individuali (58% dei casi) e, in misura minore, da società di persone (26%) e società di capitali (16%). Si tratta di aziende che occupano 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 57% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 94 mq di locali destinati alla produzione, 154 mq di locali destinati a magazzino, 97 mq di locali destinati ad esposizione e 106 mq di locali destinati alla vendita.

Le imprese del cluster derivano i loro ricavi sia dalla produzione di articoli in conto proprio che dalla commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa.

Gli acquisti riguardano soprattutto parti/componenti (51% degli acquisti) e, in misura minore, semilavorati (27%) e materie prime (18%).

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di assemblaggio/montaggio (95% dei soggetti), in modo particolare per quanto riguarda il montaggio di parti elettriche (82%).

La produzione è costituita soprattutto da apparecchi di illuminazione domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.), che rappresentano il 54% dei ricavi e, in misura minore, componenti e semilavorati (8%).

Coerentemente con le dimensioni aziendali e l'attività svolta, la dotazione di beni strumentali è limitata ad 1 postazione di assemblaggio e, nel 40% dei casi, ad 1 foratrice.

Le imprese del cluster si rivolgono principalmente al mercato dei privati. L'area di mercato si estende dall'ambito locale a quello nazionale.

CLUSTER 7 – IMPRESE CHE PRODUCONO APPARECCHI DI ILLUMINAZIONE DOMESTICA E COMPONENTI/SEMILAVORATI

NUMEROSITÀ: 157

Il cluster è costituito principalmente da società (nel 40% dei casi di persone e nel 27% di capitali) e, in misura minore, da ditte individuali (33%), con una struttura occupazionale costituita da 6 addetti, di cui 4 dipendenti; tra di essi si rilevano 1 impiegato, 2 operai generici e 1 operaio specializzato.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività ammontano a 338 mq di locali destinati alla produzione, 220 mq di locali destinati a magazzino e 39 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (62% dei ricavi), ma anche in conto terzi (32%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegate materie prime (46% degli acquisti), parti/componenti (27%) e semilavorati (23%).

L'attività riguarda principalmente la lavorazione del metallo (90% dei soggetti) e l'assemblaggio/montaggio (85%), in modo particolare per quanto riguarda le fasi di sagomatura (79%), saldatura (93%), foratura (91%) e montaggio di parti elettriche (79%).

I soggetti appartenenti al cluster producono soprattutto apparecchi di illuminazione domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.), che rappresentano il 61% dei ricavi, e componenti/semilavorati (15%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è rappresentata da 1 tranciatrice, 2 presse (nel 43% dei casi), 1 piegatrice, 2 foratrici, 2 saldatrici e 1 postazione di assemblaggio.

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da imprese del settore del commercio e dell'industria illuminotecnica. L'area di mercato si estende dall'ambito pluriregionale a quello internazionale. Nel 43% dei casi, le esportazioni rappresentano il 46% dei ricavi.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CON FORTE PROPENSIONE ALL'EXPORT

NUMEROSITÀ: 134

Il cluster è costituito principalmente da società di capitali (66% dei casi) e, in misura minore, da società di persone (21%) e ditte individuali (13%). Si tratta di aziende che occupano 11 addetti, di cui 9 dipendenti, tra i quali si registra la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 332 mq di locali destinati alla produzione, 782 mq di locali destinati a magazzino, 84 mq di locali destinati a esposizione e 113 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (83% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegate parti/componenti (38% degli acquisti), materie prime (30%) e semilavorati (26%).

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di assemblaggio/montaggio (98% dei soggetti), a cui talvolta si affiancano attività di progettazione/installazione di sistemi di illuminazione (39%). Le fasi principali del processo produttivo sono montaggio di parti elettriche (94% dei casi), cablaggio circuiti (54%) e collaudo (82%).

La produzione riguarda soprattutto apparecchi di illuminazione domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.), che rappresentano il 59% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 3 postazioni di assemblaggio.

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da imprese del settore del commercio. L'area di mercato si estende fino all'ambito internazionale, con una forte propensione all'export, che rappresenta il 37% dei ricavi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 3, 4 e 5;
- fino al 19° ventile, per i cluster 6 e 7;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 8.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 8;
- dal 2° ventile, per i cluster 1 e 4;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 3, 6 e 7;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2 e 5.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 4 e 7;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6 e 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.
Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4 A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD22U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi	1,2156	1,1970	1,4698	1,1165	1,3002	1,2472	1,1824	1,1106
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4236	1,2396	1,0602	1,1102	1,3219	0,9247	1,2123	1,4394
Spese per acquisti di servizi	1,0996	1,3463	1,7721	1,2860	1,0950	1,3987	1,0385	1,5922
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (Numero normalizzato)	14.521,2279	19.929,2122	22.673,2548	30.434,4237	13.616,4434	13.408,2502	17.940,1857	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	517,5669	965,9184	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	80,7372	180,2620	120,2190	113,7067	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	-	-	37,0480	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-	-	-	2,0160
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi relativo a "Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa"	-	-	-	-	-	-0,1258	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 4 B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati a uffici (Mq)
- Locali destinati alla vendita (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione conto terzi
- Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa
- Numero committenti (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Cessioni (U.E., extra U.E.)

QUADROD DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Materiali di produzione/materie prime: Metalli (% su quantità lavorate)
- Materiali di produzione/materie prime: Materiale plastico (% su quantità lavorate)
- Tipo di lavorazione: Produzione lampadine
- Tipo di lavorazione: Lavorazione metallo
- Tipo di lavorazione: Lavorazione componenti plastici
- Tipo di lavorazione: Trattamenti superficiali
- Tipo di lavorazione: Assemblaggio/montaggio
- Tipo di lavorazione: Progettazione/installazione sistemi di illuminazione
- Fasi della lavorazione: Sagomatura
- Fasi della lavorazione: Saldatura

- Fasi della lavorazione: Verniciatura
- Fasi della lavorazione: Cablaggio circuiti
- Fasi della lavorazione: Montaggio parti elettriche
- Fasi della lavorazione: Collaudo
- Prodotti ottenuti: Componenti e semi-lavorati
- Prodotti ottenuti: Componenti e semi-lavorati (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti: Apparecchi da illuminazione – domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.)
- Prodotti ottenuti: Apparecchi da illuminazione – domestica (lampadari, lampade da tavolo, piantane, ecc.) (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti: Insegne
- Prodotti ottenuti: Insegne (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti: Apparecchi da illuminazione – pubblica esterna (lampioni, faretti da esterni luci per autostrade/piste aeroportuali, ecc.) (% sui ricavi)
- Altri alementi specifici: Addetti alle installazioni

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tranciatrici (numero)
- Piegatrici (numero)
- Foratrici (numero)
- Saldatrici (numero)
- Impianti di verniciatura (numero)
- Impianti di trattamento superficiale (numero)
- Postazioni di assemblaggio (numero)

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mercato di riferimento: Industria illuminotecnica
- Mercato di riferimento: Privati
- Servizi: Installazione

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD28U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD28U – Fabbricazione, lavorazione e trasformazione del vetro.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 26.12.0 – Lavorazione e trasformazione del vetro piano;
- 26.15.1 – Lavorazione e trasformazione del vetro cavo;
- 26.15.2 – Lavorazione di vetro a mano e a soffio;
- 26.15.3 – Fabbricazione e lavorazione di vetro tecnico, industriale, per altri lavori.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.264.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 305 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative al mercato di riferimento (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione/materie prime (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.959.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dodici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipo di lavorazione;
- tipologia di prodotti ottenuti/lavorati;
- grado di dipendenza economica.

Il fattore dimensionale ha permesso di isolare le realtà di più grandi dimensioni (cluster 5, 10 e 11), quelle di dimensioni più contenute (cluster 2, 6, 7, 8 e 12) e le restanti di medie dimensioni.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha differenziato imprese che operano prevalentemente in conto proprio (cluster 2, 5, 7, 8 e 12), imprese che svolgono la loro attività in conto terzi (cluster 4) e imprese con attività mista.

Il tipo di lavorazione evidenzia le imprese nelle quali è più frequente:

- la lavorazione del vetro piano (cluster 1, 3, 7, 8, 10, 11 e 12);
- la lavorazione a lume (cluster 2);
- la lavorazione del vetro cavo (cluster 4 e 9);
- la lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano e a soffio (cluster 5 e 6).

Nell'ambito delle diverse lavorazioni, la tipologia di prodotti ottenuti/lavorati consente di distinguere gruppi di imprese con le seguenti specializzazioni o produzioni prevalenti:

- bigiotteria ed oggettistica in vetro (cluster 2);
- vetrocamera per infissi (cluster 3, 8 e 11);
- cristalleria e vetri per complemento d'arredamento (cluster 4);
- vetri per complemento d'arredamento (cluster 5);
- canne e tubi di vetro e vetreria per uso laboratorio (cluster 6);
- vetro piano tagliato (cluster 7);
- vetri per complemento d'arredamento, casalinghi in vetro e cristalleria (cluster 9);
- vetro a specchi per edilizia/arredamento e vetro piano tagliato (cluster 10);
- vetrate artistiche (cluster 12).

Infine il grado di dipendenza economica ha individuato un gruppo di imprese che presentano una forte dipendenza dal committente principale (cluster 4).
Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE REALIZZANO PRODOTTI VARI IN VETRO PIANO

NUMEROSITÀ: 369

Le imprese appartenenti al cluster sono società di persone (52% dei soggetti) e ditte individuali (34%), con una struttura composta da 5 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono articolati in 381 mq di produzione e 161 mq di magazzino.

Si tratta di imprese**,** operanti sia in conto proprio (55% dei ricavi) sia in conto terzi (40%), che effettuano la lavorazione del vetro piano (98% dei soggetti) e di vetro ad uso tecnico ed industriale (22%).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da lastre standard di vetro float di diverso spessore dalla cui lavorazione si ottengono i seguenti prodotti: vetro piano tagliato (37% dei ricavi), vetro a specchi per edilizia/arredamento (16%), vetrocamera per infissi (13%) e vetro laminato/multistrato (10%). Il 13% dei ricavi deriva dal servizio di posa in opera/installazioni.

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (50% dei soggetti), taglio e troncaggio (95%), molatura (96%), fresatura (54%), sabbiatura (78%), bisellatura (76%), foratura (94%), lavaggio (81%), saldatura (42%) ed assemblaggio vetrocamera (40%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di stratificazione (22% dei soggetti), tempratura (40%) ed assemblaggio vetrocamera (27%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 macchina per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano, 1 banco di taglio e troncaggio, 1 macchina per lavaggio vetro, 1 molatrice, 1 fresatrice, 1 bisellatrice, 1 sabbiatrice, 1 macchina per sigillatura vetrocamera nel 29% dei casi ed 1 profilatrice nel 31% dei casi.

I mercati di riferimento con cui operano in prevalenza le imprese sono: industria dell'arredamento (incluso arredo bagno), commercio, privati ed altre imprese manifatturiere.

L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello pluriregionale.

CLUSTER 2 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BIGIOTTERIA ED OGGETTISTICA IN VETRO

NUMEROSITÀ: 215

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma di ditta individuale (73% dei soggetti), con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 70% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 69 mq di produzione e 39 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (70% dei ricavi) che effettuano lavorazione a lume (70% dei soggetti), lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio (40%) e lavorazione murrina/perla (18%), mediante le quali ottengono prodotti di bigiotteria ed oggettistica in vetro (78% dei ricavi).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti da canne/tubi di vetro (52% delle quantità lavorate) e barre di vetro (19%).

Il ciclo di produzione/lavorazione comprende le fasi di creazione del modello (80% dei soggetti), fusione (46%), soffiatura (36%), taglio e troncaggio (23%).

Coerentemente con le dimensioni aziendali ed il tipo di lavorazioni effettuate, solo in pochi casi le imprese dispongono di beni strumentali.

Il mercato di riferimento è costituito da commercio e privati su un'area che si estende dall'ambito pluriregionale a quello internazionale. Nel 37% dei casi le imprese esportano i loro prodotti, ottenendo il 33% dei ricavi.

Le aziende del cluster sono localizzate prevalentemente nel comune di Venezia.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI MEDIE DIMENSIONI CHE PRODUCONO VETROCAMERA PER INFISSI

NUMEROSITÀ: 342

Le imprese appartenenti al cluster operano sia sotto forma di società di persone (48% dei soggetti) che di ditta individuale (41%), con una struttura composta da 5 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono articolati in 363 mq di produzione e 194 mq di magazzino.

Si tratta di imprese, operanti sia in conto proprio (53% dei ricavi) sia in conto terzi (43%), che effettuano la lavorazione del vetro piano (96% dei soggetti).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da lastre standard di vetro float di diverso spessore dalla cui lavorazione si ottengono: vetrocamera per infissi (59% dei ricavi), vetro piano tagliato (15%) e vetro laminato/multistrato (14%). Il 13% dei ricavi deriva dal servizio di posa in opera/installazioni.Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di taglio e troncaggio (91% dei soggetti), molatura (55%), sabbiatura (32%), foratura (63%), lavaggio (82%) ed assemblaggio vetrocamera (94%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di molatura (26% dei soggetti), bisellatura (37%) e tempratura (39%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 macchina per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano, 2 banchi di taglio e troncaggio, 1 macchina per lavaggio vetro, 1 macchina per sigillatura vetrocamera, 1 molatrice ed 1 sabbiatrice nel 34% dei casi.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare industria serramentistica e privati su un'area di mercato che va dall'ambito provinciale a quello pluriregionale.

CLUSTER 4 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI PRODUTTRICI DI CRISTALLERIA E VETRI PER COMPLEMENTO D'ARREDAMENTO

NUMEROSITÀ: 142

Le imprese appartenenti al cluster operano sia sotto forma di ditta individuale (45% dei soggetti) sia di società di persone (40%), con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 177 mq di produzione e 88 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (82% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 61%; vengono effettuate la lavorazione del vetro cavo (42% dei soggetti), la lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio (31%) e la lavorazione del vetro piano (26%). I prodotti ottenuti/lavorati sono ripartiti fra cristalleria da tavola (22% dei ricavi), vetri per complemento d'arredamento (16%), oggetti vari in cristallo (15%) e casalinghi in vetro (5%).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti da materiale per opacatura, sostanze vetrificanti e materiali di composizione, lastra standard di vetro float e materiale per spruzzatura.

Il ciclo di produzione/lavorazione è limitato alle fasi di molatura (54% dei soggetti) e nastratura e acidatura (24%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 molatrici.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare industria del vetro e commercio. L'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello nazionale.

CLUSTER 5 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE E/O FABBRICAZIONE DI VETRO A MANO ED A SOFFIO

NUMEROSITÀ: 126

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (43% di persone e 36% di capitali) con una struttura composta da 11 addetti di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 5 operai generici e 3 operai specializzati.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono articolati in 403 mq di produzione, 214 mq di magazzino e 47 di uffici. Sono inoltre presenti locali destinati ad esposizione per 52 mq.

Si tratta di imprese operanti principalmente in conto proprio (74% dei ricavi) che effettuano lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio (88% dei soggetti). I prodotti ottenuti/lavorati sono rappresentati da vetri per complemento d'arredamento (51% dei ricavi), bigiotteria ed oggettistica in vetro (24%), cristalleria da tavola e oggetti vari in cristallo (11%).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti principalmente da sostanze vetrificanti e materiali di composizione (63% delle quantità lavorate).

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (90% dei soggetti), fusione (85%), taglio e troncaggio (49%), soffiatura (79%), molatura (58%), foratura (44%) e tempratura (56%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 forni di fusione fino ad 1 metro cubo, 1 forno di fusione oltre 1 metro cubo, 1 forno di tempratura oltre 1 metro cubo ed 1 molatrice nel 49% dei casi.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare commercio ed industria del vetro. L'area di mercato si estende dall'ambito pluriregionale a quello internazionale e nel 67% dei casi le imprese esportano i loro prodotti, ottenendo il 32% dei ricavi.

Le aziende del cluster sono localizzate prevalentemente nel comune di Venezia.

CLUSTER 6 – PRODUTTORI DI CANNE E TUBI DI VETRO E VETRERIA PER USO LABORATORIO

NUMEROSITÀ: 104

Le imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (56% dei soggetti) e società di persone (36%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 136 mq di produzione e 67 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti sia in conto terzi (57% dei ricavi) sia in conto proprio (39%) che effettuano lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio (84% dei soggetti), lavorazione di vetro ad uso tecnico ed industriale (28%) e lavorazione del vetro cavo (26%).

I prodotti ottenuti/lavorati sono rappresentati da canne/tubi di vetro (36% dei ricavi), vetreria per uso laboratorio (19%) e vetreria per uso farmaceutico (7%).

Il ciclo di produzione/lavorazione, che prevede l'impiego quasi esclusivo di canne/tubi di vetro, è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (55% dei soggetti), taglio e troncaggio (58%), curvatura (45%), soffiatura (85%), saldatura (47%) e tempratura (35%).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad 1 banco di taglio e troncaggio (33% dei casi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare commercio, industria farmaceutica ed industria del vetro. L'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello nazionale.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE PRODUCONO VETRO PIANO TAGLIATO

NUMEROSITÀ: 1.125

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma di ditta individuale (70% dei soggetti) con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 62% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono articolati in 117 mq di produzione e 64 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti principalmente in conto proprio (72% dei ricavi) che effettuano la lavorazione del vetro piano (93% dei soggetti).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da lastre standard di vetro float di diverso spessore dalla cui lavorazione si ottengono i seguenti prodotti: vetro piano tagliato (51% dei ricavi), vetrocamera per infissi (9%) e vetro a specchi per edilizia/arredamento (8%). Il 21% dei ricavi deriva dal servizio di posa in opera/installazioni.

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di taglio e troncaggio (79% dei soggetti), molatura (53%) e foratura (54%).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad 1 banco di taglio e troncaggio ed 1 molatrice.

La clientela di riferimento è costituita in particolare da privati e commercio su un'area di mercato che si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE PRODUCONO VETROCAMERA PER INFISSI

NUMEROSITÀ: 675

Le imprese appartenenti al cluster operano sia sotto forma di ditta individuale (53% dei soggetti) sia di società di persone (40%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 200 mq di produzione e 95 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (74% dei ricavi) che effettuano la lavorazione del vetro piano (98% dei soggetti).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da lastre standard di vetro float di diverso spessore dalla cui lavorazione si ottengono: vetrocamera per infissi (43% dei ricavi), vetro piano tagliato (30%) e vetro laminato/multistrato (9%). Il 15% dei ricavi deriva dal servizio di posa in opera/installazioni.

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (41% dei soggetti), taglio e troncaggio (94%), molatura (77%), sabbiatura (72%), foratura (85%), lavaggio (84%) ed assemblaggio vetrocamera (89%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 banco di taglio e troncaggio, 1 macchina per lavaggio vetro, 1 macchina per sigillatura vetrocamera, 1 molatrice, 1 sabbiatrice ed 1 macchina per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano nel 48% dei casi.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare privati ed altre imprese manifatturiere e l'area di mercato non supera l'ambito regionale.

CLUSTER 9 – PRODUTTORI DI VETRI PER COMPLEMENTO D'ARREDAMENTO, CASALINGHI IN VETRO E CRISTALLERIA

NUMEROSITÀ: 143

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 36% società di persone, per il 34% società di capitali e per il 30% ditte individuali, con una struttura composta da 7 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono articolati in 405 mq di produzione, 313 mq di magazzino e 37 mq di uffici.

Si tratta di imprese, operanti sia in conto proprio che in conto terzi, che effettuano lavorazione del vetro cavo (45% dei soggetti), lavorazione del vetro piano (33%) e lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio (32%). I prodotti ottenuti/lavorati sono rappresentati da vetri per complemento d'arredamento (22% dei ricavi), casalinghi in vetro (17%), cristalleria da tavola (12%), oggetti vari in cristallo (6%) e bigiotteria ed oggettistica in vetro (6%).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti da colori serigrafici (29% delle quantità lavorate), materiale per opacatura (10%), materiale per spruzzatura (10%) e sostanze vetrificanti e materiali di composizione (6%).

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (30% dei soggetti), serigrafia (42%), ricottura (39%), colorazione (64%) e spruzzatura (48%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 macchina serigrafica, 1 macchina spruzzatrice, 1 forno di ricottura fino ad 1 metro cubo ed 1 forno di ricottura oltre 1 metro cubo nel 31% dei casi.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare commercio ed industria del vetro. L'area di mercato si estende dall'ambito pluriregionale a quello internazionale e nel 44% dei casi le imprese esportano i loro prodotti, ottenendo il 30% dei ricavi.

CLUSTER 10 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE PRODUCONO VETRO A SPECCHI PER EDILIZIA/ARREDAMENTO E VETRO PIANO TAGLIATO

NUMEROSITÀ: 122

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (52% di persone e 32% di capitali) con una struttura composta da 13 addetti di cui 10 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 1.152 mq di produzione, 329 mq di magazzino e 62 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto terzi (60% dei ricavi) sia in conto proprio (38%) che effettuano la lavorazione del vetro piano (99% dei soggetti).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da lastre standard di vetro float di diverso spessore dalla cui lavorazione si ottengono i seguenti prodotti: vetro a specchi per edilizia/arredamento (30% dei ricavi), vetro piano tagliato (30%), vetri per complemento d'arredamento (17%) e vetro temperato (10%).

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (35% dei soggetti), taglio e troncaggio (91%), molatura (93%), fresatura (60%), sabbiatura (64%), bisellatura (84%), foratura (89%), lavaggio (91%) e saldatura (34%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di curvatura (39% dei soggetti), stratificazione (29%), serigrafia (25%), temprатura (58%) ed assemblaggio vetrocamera (30%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 macchine per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano, 2 banchi di taglio e troncaggio, 2 macchine per lavaggio vetro, 3 molatrici, 1 fresatrice, 1 profilatrice, 2 bisellatrici ed 1 sabbiatrice.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare per l'industria dell'arredamento (incluso arredo bagno) e per l'industria del vetro. L'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello internazionale e nel 41% dei casi le imprese esportano i loro prodotti, ottenendo il 23% dei ricavi.

CLUSTER 11 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE PRODUCONO VETROCAMERA PER INFISSI

NUMEROSITÀ: 109

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (68% di capitali e 28% di persone) con una struttura composta da 19 addetti di cui 17 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 7 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono articolati in 1.656 mq di produzione, 885 mq di magazzino e 158 mq di uffici. Sono inoltre presenti 83 mq di spazi all'aperto destinati a magazzino e 45 mq di locali destinati ad esposizione.

Si tratta di imprese, operanti sia in conto proprio (59% dei ricavi) che in conto terzi (35%), che effettuano lavorazione del vetro piano (95% dei soggetti).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da lastre standard di vetro float di diverso spessore dalla cui lavorazione si ottengono i seguenti prodotti: vetrocamera per infissi (47% dei ricavi), vetro laminato/multistrato (17%) e vetro piano tagliato (11%).

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di taglio e troncaggio (89% dei soggetti), molatura (72%), sabbiatura (35%), foratura (69%), lavaggio (88%) ed assemblaggio vetrocamera (87%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di stratificazione (32% dei soggetti), sabbiatura (31%), bisellatura (49%), serigrafia (28%) e tempratura (57%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 5 macchine per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano, 3 banchi di taglio e troncaggio, 2 macchine per lavaggio vetro, 1 macchina per sigillatura vetrocamera, 1 molatrice, 1 fresatrice nel 32% dei casi, 1 profilatrice nel 30% dei casi ed 1 sabbiatrice nel 31% dei casi.

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare per l'industria serramentistica e per l'industria del vetro. L'area di mercato si estende dall'ambito pluriregionale a quello internazionale e nel 24% dei casi le imprese esportano i loro prodotti, ottenendo il 21% dei ricavi.

CLUSTER 12 – LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DELLE VETRATE ARTISTICHE

NUMEROSITÀ: 449

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma di ditta individuale (79% dei soggetti), con una struttura composta da 2 addetti e con presenza di dipendenti solo nel 22% dei casi.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 89 mq di produzione.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (76% dei ricavi) che effettuano la lavorazione del vetro piano (90% dei soggetti) e la lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio (25%). I prodotti ottenuti/lavorati sono rappresentati soprattutto da vetrate artistiche (60% dei ricavi) e, in misura minore, da vetri per complemento d'arredamento (12%).

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti da vetro colorato e da lastre di vetro float di diverso spessore.

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di creazione del modello (88% dei soggetti), fusione (60%), taglio e troncaggio (87%), molatura (33%), sabbiatura (37%), foratura (32%), saldatura (63%), ricottura (30%), montaggio tessere mosaico con rame e piombo (76%), colorazione (49%) e terzo fuoco (22%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 banco di taglio e troncaggio, 1 molatrice, 1 forno di fusione fino ad 1 metro cubo ed 1 sabbiatrice nel 33% dei casi.

La clientela di riferimento è composta in particolare da privati e commercio su un'area di mercato che non supera l'ambito regionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per ***la durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2, 6, 9 e 10;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche): 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti = (società): numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

- dal 1° ventile, per i cluster 3 e 5;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 8 e 11;
- fino al 19° ventile, per i cluster 4, 7 e 12.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 10 e 11;
- dal 2° ventile, per i cluster 4, 5 e 6;
- dal 3° ventile, per i cluster 2, 9 e 12;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1 e 3;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 7 e 8.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 10;
- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 11 e 12;
- dal 4° ventile, per il cluster 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro[7]" a livello comunale che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto a:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità imprenditoriale.

Si sono inoltre utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale[7]" a livello comunale, non mirato quindi ad uno specifico comparto produttivo, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto a:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "Valore dei beni strumentali elevato 0,4" e "Valore dei beni strumentali elevato 0,6" per la territorialità generale, "Valore dei beni strumentali elevato 0,5" per la territorialità generale e per la territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare rispettivamente al coefficiente del "Valore dei beni strumentali

---

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

elevato 0,4", "Valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "Valore dei beni strumentali elevato 0,6" nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD28U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1859	1,1236	1,2350	1,0707	1,3050	1,2555
Logaritmo in base 10 del 'Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi'	-	3.264,7620	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,9518	1,8590	0,8658	1,8257	1,3694	1,6168
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3227	0,9825	1,1969	1,2370	1,0959	1,0958
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	346,3852	-	-	385,1120
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	95,1061	41,7157	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	45,9607	51,8592	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9	-	-	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	17.705,3037	19.421,6901	9.741,5346	17.165,5773	16.695,5173	27.062,7588
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	17.705,3037	19.421,6901	9.741,5346	17.165,5773	16.695,5173	24.168,0290

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD28U**

COEFFICIENTI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
TERRITORIALITA' GENERALE						
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,4 *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-228,7461	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-46,8280	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,6 *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-	-
TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE E TRASFORMAZIONE DEL VETRO						
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 1 – Area del distretto artistico di Murano*	-	34,3493	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD28U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1902	1,2248	1,2276	1,2403	1,2187	1,4353
Logaritmo del 'Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi'	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,4620	1,5696	1,0186	0,4422	0,6318	1,9473
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2127	1,1408	1,3628	1,4534	1,2128	0,8851
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	326,1630	231,7910	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	-	26,2717
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	1,4995	-	2,3654	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9	-	-	-	0,4783	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	14.539,2684	12.127,4067	23.948,0774	-	-	9.188,9257
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	6.642,6747	12.127,4067	23.948,0774	-	-	9.188,9257

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD28U**

COEFFICIENTI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
TERRITORIALITA' GENERALE						
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,4 *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-172,4723	-106,3881	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,6 *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-	-14,0036
TERRITORIALITA' DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE E TRASFORMAZIONE DEL VETRO						
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 1 – Area del distretto artistico di Murano*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite per Dirigenti
- Numero giornate retribuite per Quadri
- Numero giornate retribuite per Impiegati
- Numero giornate retribuite per Operai generici
- Numero giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite per Apprendisti
- Numero giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite per Lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati ad uffici
- Mq dei locali destinati a magazzino

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione conto terzi
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Export e cessioni intracomunitarie

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipo di lavorazione: Lavorazione del vetro piano
- Tipo di lavorazione: Lavorazione del vetro cavo
- Tipo di lavorazione: Lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio
- Tipo di lavorazione: Lavorazione di vetro ad uso tecnico ed industriale
- Tipo di lavorazione: Lavorazione murrina/perla
- Tipo di lavorazione: Lavorazione a lume
- Materiali di produzione/materie prime: Sostanze vetrificanti e materiali di composizione - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Lastra standard di vetro float da 2 a 4 mm - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Lastra standard di vetro float oltre 4 mm - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Barre di vetro - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Canne/tubi di vetro - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Materiale per opacatura - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Colori serigrafici - % sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Percentuale di vetro colorato calcolata sugli acquisti di cui al rigo D08 - % sulle quantità lavorate
- Fasi della lavorazione: Creazione del modello – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Fusione - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Taglio e troncaggio - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Curvatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Soffiatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Stampaggio - Svolta internamente

- Fasi della lavorazione: Molatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Fresatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Sabbiatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Bisellatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Serigrafia - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Foratura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Lavaggio - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Saldatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Ricottura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Nastratura e acidatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Tempratura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Assemblaggio vetrocamera - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Montaggio tessere mosaico con rame e piombo - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Terzo fuoco - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Opacatura - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Colorazione - Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Spruzzatura - Svolta internamente
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetro piano tagliato - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetrocamera per infissi - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetrocamera per facciata continua - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetro laminato/multistrato - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetro temperato - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetro a specchi per edilizia/arredamento - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Canne/tubi di vetro - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Casalinghi in vetro - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Cristalleria da tavola - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Oggetti vari in cristallo - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetreria per uso alimentare - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetrate artistiche - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Vetri per complemento d'arredamento (lampadari, ecc.) - % sui ricavi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Bigiotteria ed oggettistica in vetro - % sui ricavi

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Macchine per movimentazione, sollevamento, ribaltamento del vetro piano – Numero
- Banchi di taglio e troncaggio – Numero
- Macchine per lavaggio vetro – Numero
- Macchine per sigillatura vetrocamera – Numero
- Molatrice – Numero
- Fresatrice – Numero
- Profilatrice – Numero
- Bisellatrice – Numero
- Sabbiatrice – Numero
- Macchine serigrafiche – Numero
- Macchine spruzzatrici – Numero
- Forno di fusione fino ad 1 metro cubo – Numero
- Forno di fusione oltre 1 metro cubo – Numero

- Forno di ricottura fino ad 1 metro cubo – Numero
- Forno di ricottura oltre 1 metro cubo – Numero
- Forno di tempratura fino ad 1 metro cubo – Numero
- Forno di tempratura oltre 1 metro cubo – Numero

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mercato di riferimento: Industria del vetro - % sui ricavi
- Mercato di riferimento: Industria dell'arredamento (incluso arredo bagno) - % sui ricavi
- Mercato di riferimento: Industria serramentistica - % sui ricavi
- Mercato di riferimento: Industria farmaceutica/laboratori - % sui ricavi
- Mercato di riferimento: Commercio (grossisti, dettaglianti, ecc.) - % sui ricavi
- Mercato di riferimento: Privati - % sui ricavi

ALLEGATO 6

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD33U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD33U – Lavorazione di metalli preziosi, oreficeria e gioielleria e lavorazione di pietre preziose.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 27.41.0 – Produzione di metalli preziosi e semilavorati;
- 36.22.1 – Fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria, di metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi;
- 36.22.2 – Lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD33 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 7.831.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari 6.519.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 390 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del modello/questionario (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla provenienza del materiale utilizzato (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al marchio tradizionale di fabbrica (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime, semilavorati e componenti utilizzati (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai metalli ed altri materiali (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai semilavorati e componenti (quadro D del questionario);

- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali gemmologici (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al titolo dei prodotti lavorati (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della produzione e/o lavorazione (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di produzione (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al valore della manifattura per la produzione a peso (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 6.129.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sedici gruppi omogenei di imprese.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- grado di integrazione del processo produttivo;
- specializzazione produttiva;
- tipologia di materiale utilizzato;
- commercializzazione al dettaglio;

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 11) da quelle con dimensioni più contenute (cluster 5, 6, 9, 10, 12, 14).

Il criterio della modalità organizzativa ha evidenziato la presenza di imprese operanti in conto proprio (cluster 8, 10, 14, 16), imprese operanti in conto terzi (cluster 1, 2, 5, 6, 7, 9, 12 e 15) ed imprese operanti in forma mista (cluster 3, 4, 11, 13).

Il grado di integrazione del processo produttivo ha permesso di distinguere le imprese a ciclo di produzione integrato (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 10, 11, 13, 14), quelle a ciclo di produzione parziale (cluster 15, 16) e quelle specializzate monofase (cluster 6, 9 e 12).

Il criterio della specializzazione produttiva ha fatto emergere le seguenti specializzazioni:

- casse e bracciali per orologi (cluster 1);
- catename a macchina (cluster 2);
- gioielleria ed oreficeria (cluster 3, 4, 8, 11, 15);
- gioielleria (cluster 5, 10);
- semilavorati per gioielleria (cluster 6, 9, 12);
- catene fatte a mano (cluster 7);
- vasellame ed altri prodotti in argento (cluster 13);
- coralli e cammei (cluster 14);
- oggettistica (cluster 16).

Per quanto riguarda il materiale di produzione utilizzato, l'analisi ha evidenziato la presenza di cluster specializzati nella produzione di articoli in oro (cluster 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 15) e cluster specializzati nella produzione di articoli in argento (cluster 2, 3, 12, 13 e 16). Il cluster 9 si caratterizza per la maggior concentrazione tra i cluster in esame dei materiali gemmologici utilizzati conseguente all'attività tipica di incastonatura. Il cluster 14 presenta la maggior concentrazione tra i materiali utilizzati di coralli e conchiglie in virtù della relativa specializzazione di prodotto.

La commercializzazione al dettaglio è presente nel cluster 10 che identifica i piccoli laboratori con vendita diretta.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI CASSE E BRACCIALI PER OROLOGI

NUMEROSITÀ: 34

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (per il 44% di persone e per il 35% di capitali), con una struttura composta da 9 addetti, di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 225 mq di produzione, 19 mq di magazzino e 45 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti soprattutto in conto terzi (73% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 40%. La clientela è rappresentata da industria (37% dei ricavi), commercianti

all'ingrosso (27%) ed artigiani (16%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale, con presenza di export nel 35% dei casi, che incide sui ricavi per il 61%.

I prodotti ottenuti sono casse/bracciali per orologi (96% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (78% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (18%).

Tra i metalli lavorati prevale l'oro (74% delle quantità prodotte/lavorate).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (29% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in altri materiali (12%).

I titoli di oro maggiormente impiegati sono 750 (62% della produzione/ lavorazione) e 585 (24%).

I materiali utilizzati nella produzione sono di proprietà di terzi (62% dei ricavi). La produzione non presenta in genere marchio di fabbrica ed è effettuata prevalentemente a pezzo (78% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (50% dei soggetti), laminazione a lastra o a filo (71%), fusione (71%), stampaggio (56%), lavorazione a canna vuota (38%), saldatura/assemblaggio/montaggio (85%), diamantatura/asportazione del truciolo (50%), satinatura/setatura (38%) e pulitura/finitura/lucidatura (91%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 forno per fusione, 2 laminatoi, 1 tagliatrice presente nel 50% dei casi, 3 macchinari per stampaggio, 4 macchine per l'asportazione del truciolo/diamantatrici, di cui 1 a controllo numerico, 1 forno a nastro per saldo-brasatura, 4 saldatrici/cannelli a microfiamme, 5 banchi di lavoro, 2 spazzole e lucidatrici, 2 macchine per pulitura, 3 casseforti (1 di classe A, 1 di classe B ed 1 di classe C) e 3 cappe di aspirazione.

CLUSTER 2 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI CATENAME A MACCHINA SOPRATTUTTO IN ARGENTO

NUMEROSITÀ: 118

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (per il 42% di persone e per il 44% di capitali), con una struttura composta da 8 addetti, di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 270 mq di produzione, 24 mq di magazzino e 40 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (80% dei ricavi). La clientela è rappresentata da industria (41% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (28%) ed artigiani (26%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale, con presenza di export nel 46% dei casi, che incide sui ricavi per il 44%.

I prodotti ottenuti sono catene fatte a macchina (78% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (66% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (34%).

Tra i metalli lavorati prevalgono argento (53% delle quantità prodotte/lavorate) ed oro (24%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in argento (44% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in oro (18%).

Il titolo di argento maggiormente impiegato è 925 (68% della produzione/ lavorazione) mentre per l'oro è 750 (16%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà di terzi (68% dei ricavi). La produzione non presenta in genere marchio di fabbrica ed è effettuata a peso (95% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: laminazione a lastra o a filo (47% dei soggetti), saldatura/assemblaggio/montaggio (76%), diamantatura/asportazione del truciolo (42%), fusione (49%) e pulitura/ finitura/lucidatura (58%). Vengono affidate a terzi le fasi di saldatura/ assemblaggio/montaggio (36% dei soggetti), diamantatura/asportazione del truciolo (33%) e rodiatura e trattamenti galvanici (35%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 forno per fusione, 2 laminatoi, 1 tagliatrice, 2 macchinari per stampaggio, 20 macchine per catename, 3 macchine per l'asportazione del truciolo/diamantatrici, 1 forno a

nastro per saldo-brasatura, 3 saldatrici/cannelli a microfiamme, 2 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 3 macchine per pulitura, 2 casseforti (1 di classe A ed 1 di classe B) e 4 cappe di aspirazione.

CLUSTER 3 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI GIOIELLERIA IN ARGENTO ED ARGENTERIA

NUMEROSITÀ: 380

Le aziende del cluster sono per il 34% ditte individuali e per il 40% società di persone, con una struttura composta da 5 addetti, di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 132 mq di produzione, 15 mq di magazzino e 26 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (60% dei ricavi) che in conto terzi (35%) con una clientela rappresentata da commercianti all'ingrosso (50% dei ricavi),commercianti al dettaglio (14%) e privati (10%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito regionale a quello internazionale, con presenza di export nel 48% dei casi che incide sui ricavi per il 34%.

I prodotti ottenuti sono gioielli (35% dei ricavi) ed articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (33%).

I materiali di produzione sono costituiti in da metalli ed altri materiali (63% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (28%).

Tra i metalli lavorati prevale l'argento (80% delle quantità prodotte/lavorate).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in argento (68% delle quantità prodotte/lavorate).

Il titolo di argento maggiormente impiegato è 925 (86% della produzione/ lavorazione).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (65% dei ricavi). La produzione è a marchio di fabbrica proprio per il 44% dei ricavi e per il 40% senza marchio di fabbrica ed è effettuata sia a peso (59% dei ricavi) che a pezzo (40%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (62% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (44%), laminazione a lastra o a filo (45%), fusione (44%), microfusione (24%), stampatura (33%), saldatura/ assemblaggio /montaggio (87%), satinatura/setatura (29%), incastonatura pietre (38%), pulitura/finitura/lucidatura (84%) e confezionamento e cartellinatura (52%).

Vengono esternalizzate le fasi di microfusione (28% dei soggetti) e saldatura/ assemblaggio /montaggio (22%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 forno per fusione (presente nel 49% dei casi), 1 laminatoio, 2 tagliatrici (presenti nel 49% dei casi), 1 macchinario per stampaggio, 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 3 banchi di lavoro, 2 spazzole e lucidatrici, 3 macchine per pulitura, 2 casseforti (1 di classe A ed 1 di classe B), 2 cappe di aspirazione ed 1 micromotore per incisione.

CLUSTER 4 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI GIOIELLERIA ED OREFICERIA CON CICLO DI PRODUZIONE PARZIALMENTE ESTERNALIZZATO

NUMEROSITÀ: 150

Le aziende del cluster sono per il 41% ditte individuali e per il 32% società di persone, con una struttura composta da 5 addetti di cui 3 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 78 mq di produzione, 9 mq di magazzino e 24 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (56% dei ricavi) che in conto terzi (35%) con una clientela rappresentata da commercianti al dettaglio (28% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (28%) e privati (27%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale, con presenza di export nel 49% dei casi che incide sui ricavi per il 44%.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente gioielli (65% dei ricavi) ed articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (10%).

I materiali di produzione sono costituiti in da metalli ed altri materiali (60% delle quantità prodotte/lavorate), semilavorati (24%) e materiali gemmologici (16%).

Tra i metalli lavorati prevalgono oro (64% delle quantità prodotte/lavorate) ed argento (20%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (54% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in argento (15%).

I materiali gemmologici principalmente utilizzati sono pietre semipreziose (27% delle quantità prodotte/lavorate), diamanti (20%), pietre sintetiche (13%) ed altre pietre preziose (9%)

Il titolo di oro maggiormente impiegato è 750 (67% della produzione/ lavorazione) mentre per l'argento è 925 (21%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (63% dei ricavi). La produzione è a marchio di fabbrica proprio per il 50% dei ricavi e per il 30% senza marchio di fabbrica ed è effettuata sia a pezzo (67% dei ricavi) che a peso (33%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (78% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (55%), laminazione a lastra o a filo (57%), fusione (43%), saldatura/ assemblaggio /montaggio (77%), satinatura/setatura (43%), incastonatura pietre (37%), pulitura/finitura/lucidatura (79%) rodiatura e trattamenti galvanici (39%) infilatura perle (35%) e confezionamento e cartellinatura (71%).

Vengono esternalizzate le fasi di progettazione e disegno (25% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (45%), laminazione a lastra o a filo (34%), fusione (63%), microfusione (77%), stampatura (47%) lavorazione a canna vuota (32%), elettroformatura (24%), saldatura/ assemblaggio /montaggio (46%), cesellatura (24%), diamantatura/asportazione del truciolo (41%), smaltatura (63%), satinatura/setatura (48%), taglio e incisione (58%), incastonatura pietre (60%), pulitura/finitura/lucidatura (37%), rodiatura e trattamenti galvanici (55%) ed infilatura perle (27%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 laminatoio, 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 3 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 2 macchine per pulitura, 1 cassaforte di classe A (presente nel 45% dei casi) ed 1 cappa di aspirazione.

CLUSTER 5 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI GIOIELLERIA

NUMEROSITÀ: 999

Le aziende del cluster sono per il 58% ditte individuali e per il 32% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 54 mq di produzione e 13 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (89% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 51%. La clientela è rappresentata da industria (23% dei ricavi), artigiani (22%) e commercianti all'ingrosso (21%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito locale a quello nazionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente gioielli (59% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (83% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (9%).

Tra i metalli lavorati prevalgono oro (80% delle quantità prodotte/lavorate).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (28% delle quantità prodotte/lavorate).

Il titolo di oro maggiormente impiegato è 750 (84% della produzione/ lavorazione).

I materiali utilizzati nella produzione sono in massima parte di terzi (72% dei ricavi). La produzione è prevalentemente senza marchio di fabbrica per il 59% dei ricavi ed è effettuata a pezzo (81% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (38% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (60%), laminazione a lastra o a filo (62%), fusione (47%), microfusione (33%), saldatura/ assemblaggio/ montaggio (85%), incastonatura pietre (40%), pulitura/finitura/lucidatura (77%) e rodiatura e trattamenti galvanici (33%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 forno per fusione (presente nel 47% dei casi), 1 laminatoio, 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 3 banchi di lavoro, 2 spazzole e lucidatrici, 1 macchina per pulitura ed 1 cappa di aspirazione.

CLUSTER 6 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELL'ASSEMBLAGGIO DI SEMILAVORATI

NUMEROSITÀ: 471

Le aziende del cluster sono per il 63% ditte individuali e per il 32% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 52 mq di produzione.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto terzi (97% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 57%. La clientela è rappresentata da industria (56% dei ricavi) ed artigiani (30%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito locale fino alle regioni limitrofe.

I prodotti ottenuti sono gioielli semilavorati (63% dei ricavi) ed articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (14%).

I materiali di produzione sono costituiti da semilavorati (87% delle quantità prodotte/lavorate) e metalli ed altri materiali (12%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (86% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in argento (6%).

Tra i metalli lavorati prevale l'oro (19% delle quantità prodotte/lavorate).

I titoli di oro maggiormente impiegati sono 750 (67% della produzione/ lavorazione) e 585 (16%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di terzi (94% dei ricavi). La produzione è a marchio di fabbrica di terzi per il 48% dei ricavi e per il 48% senza marchio di fabbrica ed è effettuata sia a pezzo (61% dei ricavi) che a peso (38%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: saldatura/ assemblaggio /montaggio (78% dei soggetti) e pulitura/finitura/lucidatura (37%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 2 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 1 macchina per pulitura ed 1 cappa di aspirazione.

CLUSTER 7 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI CATENE FATTE A MANO

NUMEROSITÀ: 139

Le aziende del cluster sono per il 41% società di persone e per il 37% ditte individuali, con una struttura composta da 5 addetti di cui 3 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 125 mq di produzione, 15 mq di magazzino e 19 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (78% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 47%. La clientela è rappresentata da industria (48% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (30%) ed artigiani (18%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale.

I prodotti ottenuti sono catene fatte a mano (94% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti da semilavorati (50% delle quantità prodotte/lavorate) e metalli ed altri materiali (49%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (55% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in argento (16%).

Tra i metalli lavorati prevale l'oro (42% delle quantità prodotte/lavorate).

I titoli di oro maggiormente impiegati sono 750 (52% della produzione/ lavorazione) e 585 (22%) mentre per l'argento prevale il 925 (19%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di terzi (72% dei ricavi). La produzione è senza marchio per il 55% dei ricavi ed è effettuata soprattutto a peso (84% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: laminazione a lastra o a filo (46% dei soggetti), fusione (43%), saldatura/assemblaggio/montaggio (95%) e pulitura/finitura/lucidatura (53%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 forno per fusione (presente nel 47% dei casi), 1 laminatoio, 1 macchina per stampaggio, 3 saldatrici/cannelli a microfiamme, 3 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 2 macchine per pulitura, 2 casseforti (1 di classe A ed 1 di classe B) e 2 cappe di aspirazione.

CLUSTER 8 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO PRODUTTRICI DI GIOIELLI ED ARTICOLI DI OREFICERIA DI BASSO VALORE AGGIUNTO

NUMEROSITÀ: 430

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (per il 37% di capitali e per il 34% di persone), con una struttura composta da 6 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 129 mq di produzione, 11 mq di magazzino e 31 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (67% dei ricavi), con una clientela rappresentata da commercianti all'ingrosso (66% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (14%), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale, con presenza di export nel 54% dei casi, che incide sui ricavi per il 41%.

I prodotti ottenuti sono gioielli (54% dei ricavi) e articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (21%).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (73% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (17%).

Tra i metalli lavorati prevale l'oro (78% delle quantità prodotte/lavorate).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (56% delle quantità prodotte/lavorate).

I titoli di oro maggiormente impiegati sono 750 (68% della produzione/ lavorazione) e 585 (17%).

I materiali utilizzati nella produzione sono di proprietà (53% dei ricavi) e di prestito (23%). La produzione avviene prevalentemente a marchio di fabbrica proprio (50% dei ricavi) e senza marchio (38%) ed è effettuata prevalentemente a peso (81% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (53% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (47%), laminazione a lastra o a filo (64%), fusione (68%), microfusione (36%), stampaggio (43%), saldatura/assemblaggio/montaggio (91%), incastonatura pietre (47%), pulitura/finitura/lucidatura (91%), rodiatura e trattamenti galvanici (32%) e confezionamento e cartellinatura (32%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 apparecchiatura per microfusioni (presente nel 37% dei casi), 1 forno per fusione, 1 laminatoio, 1 tagliatrice, 2 macchinari per stampaggio, 3 saldatrici/cannelli a microfiamme, 4 banchi di lavoro, 2 spazzole e lucidatrici, 3 macchine per pulitura, 2 casseforti (1 di classe A ed 1 di classe B), 2 cappe di aspirazione ed 1 micromotore per incisione.

CLUSTER 9 - INCASTONATORI

NUMEROSITÀ: 445

Le aziende del cluster sono per il 72% ditte individuali e per il 26% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono limitati a 31 mq di produzione.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (99% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 59%. La clientela è rappresentata da industria (41% dei ricavi) ed artigiani (36%) su un'area di mercato locale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente gioielli semilavorati (59% dei ricavi) e gioielli finiti (27%).

I materiali di produzione sono costituiti da semilavorati (55% delle quantità prodotte/lavorate) e materiali gemmologici (36%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (63% delle quantità prodotte/lavorate).

I materiali gemmologici principalmente utilizzati sono diamanti (53% delle quantità prodotte/lavorate), pietre semipreziose (19%) ed altre pietre preziose (11%)

Il titolo di oro maggiormente impiegato è 750 (81% della produzione/ lavorazione).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di terzi (95% dei ricavi). La produzione è senza marchio di fabbrica per il 64% dei ricavi e a marchio di fabbrica di terzi per il 31% ed è effettuata a pezzo (84% dei ricavi).

I soggetti appartenenti al cluster effettuano quasi esclusivamente l'incastonatura pietre (94% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 banchi di lavoro ed 1 macchina per pulitura (presente nel 43% dei casi).

CLUSTER 10 – LABORATORI DI OREFICERIA CON VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 1.690

Le aziende del cluster sono per il 73% ditte individuali e per il 20% società di persone, con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente; nel 72% dei casi non è presente personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono limitate a 31 mq di produzione ed 11 mq di vendita.

Si tratta di aziende operanti principalmente in conto proprio (74% dei ricavi), che effettuano anche la commercializzazione di prodotti di terzi (13%). La clientela è rappresentata soprattutto da privati (69% dei ricavi), su un'area di mercato locale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente gioielli (71% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (62% delle quantità prodotte/lavorate), semilavorati (18%) e materiali gemmologici (19%).

Tra i metalli lavorati prevalgono oro (70% delle quantità prodotte/lavorate) ed argento (15%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (58% delle quantità prodotte/lavorate).

I materiali gemmologici principalmente utilizzati sono pietre semipreziose (27% delle quantità prodotte/lavorate), diamanti (24%), perle naturali (11%) ed altre pietre preziose (12%).

Il titolo di oro maggiormente impiegato è 750 (80% della produzione/ lavorazione).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (74% dei ricavi). La produzione avviene con marchio di fabbrica per il 48% dei ricavi e senza marchio di fabbrica per il 46% ed è effettuata a pezzo (85% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (77% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (67%), laminazione a lastra o a filo (78%), fusione (63%), microfusione (31%), saldatura/ assemblaggio/ montaggio (89%), cesellatura (28%), incisione (33%), satinatura/setatura (32%), incastonatura pietre (76%), pulitura/finitura/lucidatura (91%), rodiatura e trattamenti galvanici (49%) e confezionamento e cartellinatura (47%). Viene esternalizzata la fase di infilatura perle (49% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 laminatoio, 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 2 banchi di lavoro, 2 spazzole e lucidatrici, 1 macchina per pulitura ed 1 cappa di aspirazione.

CLUSTER 11 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI PRODUTTRICI DI GIOIELLERIA ED OREFICERIA CON CICLO DI PRODUZIONE PARZIALMENTE ESTERNALIZZATO

NUMEROSITÀ: 107

Le aziende del cluster sono in prevalenza società di capitali (78% dei soggetti), con una struttura composta da 28 addetti, di cui 25 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 4 impiegati, 10 operai generici, 7 operai specializzati e 2 apprendisti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 634 mq di produzione, 147 mq di magazzino e 178 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (51% dei ricavi) che in conto terzi (47%), con una clientela rappresentata da commercianti all'ingrosso (57% dei ricavi), commercianti al dettaglio (16%) e industria (15%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale, con presenza di export nel 88% dei casi che incide sui ricavi per il 47%.

I prodotti ottenuti sono gioielli (53% dei ricavi) e articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (18%).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (82% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (13%).

Tra i metalli lavorati prevalgono oro (56% delle quantità prodotte/lavorate) ed argento (33%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (41% delle quantità prodotte/lavorate) e in argento (18%).

I titoli di oro maggiormente impiegati sono 750 (52% della produzione/ lavorazione) e 585 (12%), mentre per l'argento il titolo più frequente è 925 (32%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (50% dei ricavi), di terzi (35%) e di prestito (15%). La produzione avviene prevalentemente a marchio di fabbrica proprio (39% dei ricavi), senza marchio (32%) e a marchio di fabbrica di terzi (28%) ed è effettuata sia a peso (58% dei ricavi) che a pezzo (42%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (78% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (69%), laminazione a lastra o a filo (81%), fusione (78%), microfusione (51%), stampatura (72%), lavorazione a canna vuota (36%), saldatura/assemblaggio/montaggio (94%), diamantatura/asportazione del truciolo (33%), satinatura/setatura (48%), incastonatura pietre (47%), pulitura/finitura/lucidatura (94%), rodiatura e trattamenti galvanici (52%) e confezionamento e cartellinatura (63%).

Vengono esternalizzate le fasi di modellazione e preparazione cere (21% dei soggetti), microfusione (27%), saldatura/ assemblaggio /montaggio (35%), taglio e incisione (21%), incastonatura pietre (36%), pulitura/finitura/lucidatura (21%) e rodiatura e trattamenti galvanici (45%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 apparecchiature per microfusioni, 2 forni per fusione, 31 laminatoi, 2 tagliatrici, 6 macchinari per stampaggio, 3 macchine per catename, 3 macchine per asportazione del truciolo/diamantatrici, 1 forno a nastro per saldo-brasatura, 9 saldatrici/cannelli a microfiamme, 1 impianto per trattamento chimico, 11 banchi di lavoro, 4 spazzole e lucidatrici, 7 macchine per pulitura, 3 casseforti (1 di classe A, 1 di classe B e 1 di classe C), 8 cappe di aspirazione, 1 impianto di recupero metalli e 2 micromotori per incisione.

CLUSTER 12 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELL'ASSEMBLAGGIO DI SEMILAVORATI IN ARGENTO

NUMEROSITÀ: 411

Le aziende del cluster sono per il 51% ditte individuali e per il 38% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono limitate a 90 mq di produzione.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (95% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 55%. La clientela è rappresentata da industria (47% dei ricavi) e da artigiani (47%), su un'area di mercato che si estende dal comune fino alle regioni limitrofe.

I prodotti ottenuti sono articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti semilavorati (26% dei ricavi), gioielli semilavorati (24%) e gioielli (11%).

I materiali di produzione sono costituiti da semilavorati (60% delle quantità prodotte/lavorate) e metalli ed altri materiali (39%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in argento (56% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in oro (10%).

Tra i metalli lavorati prevale l'argento (38% delle quantità prodotte/lavorate).

Il titolo di argento maggiormente impiegato è 925 (83% della produzione/ lavorazione) mentre per l'oro prevale il 750 (8%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di terzi (90% dei ricavi). La produzione avviene senza marchio di fabbrica per il 60% dei ricavi e con marchio di fabbrica di terzi per il 31% ed è effettuata sia a peso (52% dei ricavi) che a pezzo (48%).

Il processo produttivo è costituito dalle fasi di: saldatura/assemblaggio/montaggio (78% dei soggetti) e pulitura/finitura/lucidatura (43%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 2 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice (presente nel 48% dei casi), 1 macchina per pulitura e 2 cappe di aspirazione.

CLUSTER 13 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI VASELLAME ED ALTRI PRODOTTI IN ARGENTO

NUMEROSITÀ: 167

Le aziende del cluster sono per il 47% ditte individuali e per il 38% società di persone, con una struttura composta da 5 addetti, di cui 3 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 180 mq di produzione, 54 mq di magazzino, 19 mq di esposizione, 20 mq di uffici e 25 mq di vendita.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (56% dei ricavi) che in conto terzi (34%), che commercializzano anche prodotti di terzi (10%) ed hanno una clientela rappresentata da commercianti al dettaglio (33% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%) e privati (16%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale, con presenza di export nel 35% dei casi che incide sui ricavi per il 25%.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente vasellame, posateria, vassoi (61% dei ricavi) ed oggettistica (22%).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (73% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (26%).

Tra i metalli lavorati prevale l'argento (45% delle quantità prodotte/lavorate).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in argento (79% delle quantità prodotte/lavorate).

I titoli di argento maggiormente impiegati sono 800 (55% della produzione/ lavorazione) e 925 (43%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (66% dei ricavi) e di terzi (31%). La produzione avviene prevalentemente a marchio di fabbrica proprio (58% dei ricavi) e senza marchio (28%) ed è effettuata prevalentemente a pezzo (71% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (60% dei soggetti), stampatura (52%), saldatura/assemblaggio/montaggio (85%), cesellatura (56%), pulitura/finitura/lucidatura (62%) e confezionamento e cartellinatura (46%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 laminatoio, 1 tagliatrice, 2 macchinari per stampaggio, 2 saldatrici/cannelli a microfiamme, 3 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 1 macchina per pulitura e 2 cappe di aspirazione.

CLUSTER 14 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE E LAVORAZIONE DI ARTICOLI IN CORALLO E CAMMEO

NUMEROSITÀ: 87

Le aziende del cluster sono per il 69% ditte individuali e per il 20% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono limitate a 36 mq di produzione, 20 mq di magazzino e 14 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (85% dei ricavi) ed hanno una clientela rappresentata da commercianti al dettaglio (33% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (30%) e privati (20%), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale, con presenza di export nel 49% dei casi, che incide sui ricavi per il 46%.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente oggetti in corallo ed affini (54% dei ricavi) ed oggetti in cammeo (19%).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da materiali gemmologici (67% delle quantità prodotte/lavorate) ed in particolare coralli (58% delle quantità prodotte/lavorate) e conchiglie (21%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (94% dei ricavi). La produzione avviene prevalentemente senza marchio (66% dei ricavi) ed è effettuata sia a pezzo (56% dei ricavi) che a peso (43%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (45% dei soggetti), saldatura/assemblaggio/montaggio (44%), taglio e incisione (72%), incastonatura pietre (37%), pulitura/finitura/lucidatura (70%) ed infilatura perle (28%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 saldatrice/cannello a microfiamme, 2 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 1 macchina per pulitura, 1 cassaforte di classe B ed 1 micromotore per incisione.

CLUSTER 15 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI GIOIELLI ED OREFICERIA ED ARGENTERIA DI BASSO VALORE AGGIUNTO

NUMEROSITÀ: 355

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (per il 42% di persone e per il 41% di capitali), con una struttura composta da 8 addetti, di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 197 mq di produzione, 20 mq di magazzino e 36 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (70% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 33%. La clientela è rappresentata da commercianti all'ingrosso (63% dei ricavi) e industria (18%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito regionale a quello internazionale, con presenza di export nel 56% dei casi, che incide sui ricavi per il 41%.

I prodotti ottenuti sono gioielli (47% dei ricavi) e articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (32%).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (80% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (16%).

Tra i metalli lavorati prevalgono oro (76% delle quantità prodotte/lavorate) ed argento (12%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in oro (51% delle quantità prodotte/lavorate) e in argento (6%).

I titoli di oro maggiormente impiegati sono 750 (48% della produzione/ lavorazione), 585 (31%) e di titolo inferiore a 585 (12%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà di terzi (59% dei ricavi). La produzione avviene senza marchio (41% dei ricavi) e a marchio di terzi (24%) ed è effettuata quasi esclusivamente a peso (91% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (54% dei soggetti), modellazione e preparazione cere (32%), laminazione a lastra o a filo (86%), fusione (88%), stampatura (82%), lavorazione a canna vuota (35%), saldatura/assemblaggio/montaggio (95%), satinatura/setatura (58%), pulitura/finitura/lucidatura (95%) e confezionamento e cartellinatura (41%). Viene affidata a terzi la fase rodiatura e trattamenti galvanici (50% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 forno per fusione, 2 laminatoi, 1 tagliatrice, 1 saldatrice, 4 macchinari per stampaggio, 1 macchina per l'asportazione del truciolo/diamantatrice, 1 forno a nastro per saldo-brasatura, 4 saldatrici/cannelli a microfiamme, 4 banchi di lavoro, 3 spazzole e lucidatrici, 4 macchine per pulitura, 3 casseforti (1 di classe A, 1 di classe B ed 1 di classe C), 3 cappe di aspirazione ed 1 micromotore per incisione

CLUSTER 16 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI OGGETTISTICA PREVALENTEMENTE IN ARGENTO ED ALTRI MATERIALI

NUMEROSITÀ: 135

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (per il 41% di capitali e per il 38% di persone), con una struttura composta da 9 addetti, di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 243 mq di produzione, 128 mq di magazzino, 20 mq di esposizione e 55 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (78% dei ricavi), con una clientela rappresentata da commercianti al dettaglio (46% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (26%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale, con presenza di export nel 70% dei casi che incide sui ricavi per il 27%.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente oggettistica (52% dei ricavi) ed altri prodotti (32%).

I materiali di produzione sono costituiti da metalli ed altri materiali (62% delle quantità prodotte/lavorate) e semilavorati (30%).

Tra i metalli lavorati prevalgono l'argento (45% delle quantità prodotte/lavorate) e gli altri materiali (35%).

Per quanto riguarda i semilavorati sono preponderanti quelli in altri materiali (43% delle quantità prodotte/lavorate) e quelli in argento (13%).

I titoli di argento maggiormente impiegati sono 925 (66% della produzione/ lavorazione) ed 800 (14%).

I materiali utilizzati nella produzione sono soprattutto di proprietà (87% dei ricavi). La produzione avviene a marchio proprio (57% dei ricavi) e senza marchio (34%) ed è effettuata prevalentemente a pezzo (93% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: progettazione e disegno (71% dei soggetti), stampatura (47%), saldatura/assemblaggio/montaggio (78%), pulitura/finitura/lucidatura (61%) e confezionamento e cartellinatura (65%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 tagliatrice, 2 macchinari per stampaggio, 1 saldatrice/cannello a microfiamme, 5 banchi di lavoro, 1 spazzola e lucidatrice, 1 macchina per pulitura, e 2 cappe di aspirazione.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [6] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 6, 8, 9, 12 e 13;
- fino al 18° ventile, per i cluster 15, 16;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 10;
- dal 1° ventile, per il cluster 11;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 4, 7 e 14.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° ventile, per il cluster 2;
- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 3, 5, 6 e 7;
- dal 6° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 8 e 15;
- dal 9° al 19° ventile, per i cluster 10 e 12;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 11;
- dal 7° al 19° ventile, per i cluster 9 e 13;
- dal 7° ventile, per il cluster 14;
- dal 3° al 19 ventile, per il cluster 16.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° ventile, per i cluster 1, 4, 8, 11, 12, 13, 14 e 16;
- dal 4° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° ventile, per i cluster 3, 5, 6, 7, 9, 10 e 15.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

---

numero addetti (società) = numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del comparto della gioielleria, oreficeria e produzione di metalli preziosi"[7] a livello comunale che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità imprenditoriale.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "valore dei beni strumentali elevato 0,5". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "valore dei beni strumentali elevato 0,5".

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

In considerazione della sempre più diffusa situazione di difficoltà del sistema delle PMI nel comparto della gioielleria, oreficeria e produzione di metalli preziosi si è ritenuto opportuno introdurre un correttivo che consentisse di tener conto dell'andamento sfavorevole della congiuntura economica.

Nelle funzioni di ricavo le variabili indipendenti sono costituite da variabili di flusso e variabili di stock. Le variabili di flusso seguono solitamente gli andamenti congiunturali: aumentano al crescere dei ricavi, si riducono nel caso di compressione delle vendite, mentre le variabili di stock, per loro natura, possono essere considerate "invarianti", soprattutto in situazioni di ciclo economico negativo.

Nell'ambito del modello di stima dei ricavi è stato quindi introdotto un correttivo congiunturale, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, che viene applicato nel modo seguente:

- i consumi di energia elettrica sono stati assunti come indicatore di ciclo economico;
- l'impresa accede al correttivo se i consumi di energia elettrica ed i ricavi diminuiscono, contemporaneamente, nell'anno di applicazione dello studio rispetto all'anno cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore;
- il correttivo, calcolato come rapporto tra i consumi di energia elettrica dell'anno di applicazione dello studio e i consumi relativi all'annualità cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore, viene applicato come fattore moltiplicativo alle variabili di stock della funzione di ricavo (ad eccezione dei casi in cui il valore dei beni strumentali risulti già ponderato con l'indice di utilizzo del capitale).

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD33U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,0407	1,1139	1,1293	1,1644	1,1432
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3003	1,0054	1,2527	1,1851	1,1490
Spese per acquisti di servizi	1,3185	1,3561	0,7115	1,1786	1,1284
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	15.338,5336	-	16.440,0114
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	-	15.338,5336	19.376,2462	16.440,0114
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,2	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	1.411,7338	-	-	-	1.063,6883
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	134,3618	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 1.478 Kwh/1.000€	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	43,0680	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	12,2175	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Produzione e/o lavorazione con marchio di fabbrica proprio"	-	-	-	-	-
Totale Mq locali destinati alla produzione	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 2 della territorialita' del comparto manifatturiero della gioielleria, oreficeria e produzione di metalli preziosi – Aree -sistema ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria e nella produzione di metalli preziosi*	-	-	-24,1804	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD33U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1611	1,0738	1,0806	1,0233	1,0603
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1586	1,3803	1,2277	1,0509	1,3438
Spese per acquisti di servizi	1,0959	0,9247	1,0290	1,6217	1,3664
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	15.939,9027	13.071,0618	10.947,7381	16.993,4411	11.669,6398
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	15.939,9027	13.071,0618	10.947,7381	16.993,4411	25.141,0892
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	4.285,8560	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,2	2.451,7570	-	-	3.034,8006	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	-	-	-	937,8943
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	99,9513	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 1.478 Kwh/1.000€	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa"	-	-	-	-	-0,0517
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Produzione e/o lavorazione con marchio di fabbrica proprio"	-	-	0,0310	-	0,0848
Totale Mq locali destinati alla produzione	53,8620	-	-	106,4286	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 2 della territorialita' del comparto manifatturiero della gioielleria, oreficeria e produzione di metalli preziosi – Aree -sistema ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria e nella produzione di metalli preziosimolto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD33U**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**	**CLUSTER 16**
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1217	1,1162	1,1904	1,1516	1,0191	1,1577
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2141	1,1571	1,1944	1,0241	1,2726	1,3546
Spese per acquisti di servizi	1,2050	2,0150	0,9725	2,0385	1,0711	1,0384
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	16.029,6132	12.831,6563	-	22.299,8745	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	16.029,6132	12.831,6563	-	22.299,8745	32.964,2644
Valore dei beni strumentali	0,1377	-	-	-	-	0,2297
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,2	-	-	-	1.905,0288	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	-	1.179,1835	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	361,7230	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	65,8301	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 1.478 Kwh/1.000€	-	-	-	-	219,9701	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Produzione e/o lavorazione con marchio di fabbrica proprio"	-	-	-	-	-	-
Totale Mq locali destinati alla produzione	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Valore dei beni strumentali elevato 0,5 *Gruppo 2 della territorialita' del comparto manifatturiero della gioielleria, oreficeria e produzione di metalli preziosi – Aree -sistema ad elevata specializzazione e concentrazione nella lavorazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria e nella produzione di metalli preziosimolto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Numero delle giornate retribuite: Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite: Quadri
- Numero delle giornate retribuite: Impiegati
- Numero delle giornate retribuite: Operai generici
- Numero delle giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite: Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero : Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati a esposizione (Mq)
- Locali destinati a ufficio (Mq)
- Locali destinati alla vendita (Mq)

QUADRO C DEL DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero committenti (1= 1 committente; 2= da 2 a 5 committenti; 3= oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Agenti e rappresentanti non esclusivi
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia di clientela: Privati

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Produzione e/o lavorazione conto terzi
- Produzione e/o lavorazione con materia prima di proprietà
- Produzione e/o lavorazione con materia prima di terzi

- Produzione e/o lavorazione con marchio di fabbrica proprio
- Produzione e/o lavorazione con marchio di fabbrica terzi
- Area di mercato: Nazionale (1 = Comune; 2 = Provincia; 3 = Fino a tre regioni; 4 = Oltre tre regioni;)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Materie prime, semilavorati e componenti utilizzati: Semilavorati e componenti
- Materie prime, semilavorati e componenti utilizzati: Materiali gemmologici
- Metalli ed altri materiali: Oro fino - di proprietà e/o di prestito
- Metalli ed altri materiali: Oro fino - di terzi
- Metalli ed altri materiali: Argento fino - di proprietà e/o di prestito
- Metalli ed altri materiali: Argento fino - di terzi
- Metalli ed altri materiali: Altri materiali (metallici e non) - di proprietà e/o di prestito
- Metalli ed altri materiali: Altri materiali (metallici e non) - di terzi
- Semilavorati e componenti: Semilavorati e componenti in oro - di proprietà e/o di prestito
- Semilavorati e componenti: Semilavorati e componenti in oro - di terzi
- Semilavorati e componenti: Semilavorati e componenti in argento - di proprietà e/o di prestito
- Semilavorati e componenti: Semilavorati e componenti in argento - di terzi
- Semilavorati e componenti: Semilavorati e componenti in altri materiali - di proprietà e/o di prestito
- Semilavorati e componenti: Semilavorati e componenti in altri materiali - di terzi
- Materiali gemmologici: Diamanti - di proprietà e/o di prestito
- Materiali gemmologici: Diamanti - di terzi
- Materiali gemmologici: Altre pietre preziose - di proprietà e/o di prestito
- Materiali gemmologici: Altre pietre preziose - di terzi
- Materiali gemmologici: Pietre semipreziose e pietre dure - di proprietà e/o di prestito
- Materiali gemmologici: Pietre semipreziose e pietre dure - di terzi
- Materiali gemmologici: Perle naturali o coltivate - di proprietà e/o di prestito
- Materiali gemmologici: Perle naturali o coltivate - di terzi
- Materiali gemmologici: Coralli - di proprietà e/o di prestito
- Materiali gemmologici: Coralli - di terzi
- Materiali gemmologici: Conchiglie - di proprietà e/o di prestito
- Materiali gemmologici: Conchiglie - di terzi
- Titolo dei prodotti lavorati: Oro 750 millesimi e titoli superiori
- Titolo dei prodotti lavorati: Oro 585 millesimi
- Titolo dei prodotti lavorati: Oro con titoli inferiori a 585 millesimi
- Titolo dei prodotti lavorati: Argento 925 e/o titoli superiori
- Titolo dei prodotti lavorati: Argento 800
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Gioielli e loro componenti (bracciali, orecchini, anelli, girocollo, collane, spille, ciondoli, ecc.) - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Gioielli e loro componenti (bracciali, orecchini, anelli, girocollo, collane, spille, ciondoli, ecc.) - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (diversi dalle catene) - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Articoli di oreficeria ed argenteria e loro componenti (diversi dalle catene) - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Catene fatte a macchina - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Catene fatte a macchina - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Catene fatte a mano - semilavorati

- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Catene fatte a mano - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Casse/bracciali orologi - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Casse/bracciali orologi - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Oggetti in cammeo - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Oggetti in cammeo - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Oggetti in corallo e affini - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Oggetti in corallo e affini - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Vasellame, posateria, vassoi - semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Vasellame, posateria, vassoi - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Oggettistica (bomboniere, cornici, soprammobili, ecc.) semilavorati
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Oggettistica (bomboniere, cornici, soprammobili, ecc.) - prodotti finiti
- Tipologia della produzione e/o lavorazione: Altro - prodotti finiti
- Modalità di produzione: Produzione a pezzo
- Valore della manifattura per la produzione a peso: Oltre 1,50 e fino a 3,00 euro per grammo
- Valore della manifattura per la produzione a peso: Oltre 0,75 e fino a 1,50 euro per grammo
- Valore della manifattura per la produzione a peso: Oltre 0,30 e fino a 0,75 euro per grammo
- Valore della manifattura per la produzione a peso: Fino a 0,30 euro per grammo
- Fasi della produzione: Progettazione e disegno - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Progettazione e disegno - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Modellazione e preparazione cere - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Modellazione e preparazione cere - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Modellazione e preparazione cere - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Fusione - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Microfusione - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Stampatura - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Stampatura - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Stampatura - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Lavorazione a filigrana - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Lavorazione a filigrana - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Accoppiaggio - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Accoppiaggio - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Saldatura/assemblaggio/montaggio - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Saldatura/assemblaggio/montaggio - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Saldatura/assemblaggio/montaggio - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Cesellatura - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Cesellatura - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Incisione - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Incisione - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Diamantatura/asportazione del truciolo - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Smaltatura - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Smaltatura - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Smaltatura - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Satinatura/setatura - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Satinatura/setatura - svolte internamente Conto terzi

- Fasi della produzione: Satinatura/setatura - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Taglio e incisione (pietre, cammei di conchiglie, coralli, ecc.) - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Taglio e incisione (pietre, cammei di conchiglie, coralli, ecc.) - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Taglio e incisione (pietre, cammei di conchiglie, coralli, ecc.) - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Incastonatura pietre - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Incastonatura pietre - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Incastonatura pietre - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Pulitura/finitura/lucidatura - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Pulitura/finitura/lucidatura - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Infilatura perle - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Infilatura perle - svolte internamente Conto terzi
- Fasi della produzione: Infilatura perle - affidate a terzi
- Fasi della produzione: Confezionamento e cartellinatura - svolte internamente Conto proprio
- Fasi della produzione: Confezionamento e cartellinatura - svolte internamente Conto terzi

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Apparecchiature per microfusione (numero)
- Forni per fusione (numero)
- Laminatoi (numero)
- Tagliatrici (numero)
- Macchinari per stampaggio (tranci presse e bilancieri) (numero)
- Macchine per catename (numero)
- Macchine per asportazione del truciolo/diamantatrici (numero)
- Forni a nastro per saldo-brasatura (numero)
- Saldatrici/cannelli a microfiamme (numero)

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD35U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD35U – Editoria e stampa.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 22.11.0 – Edizione di libri;
- 22.13.0 – Edizione di riviste e periodici;
- 22.15.0 – Altre edizioni;
- 22.22.0 – Altre stampe di arti grafiche;
- 22.23.0 – Legatoria, rilegatura di libri;
- 22.24.0 – Lavorazioni preliminari alla stampa;
- 22.25.0 – Lavorazioni ausiliarie connesse alla stampa.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD35 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 20.173.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 16.226.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.035 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:
ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;

- quadro B del modello (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del modello (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D del modello/questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione conto proprio, produzione e/o lavorazione conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla ripartizione dei titoli in catalogo e coedizione (quadro D del modello);

- errata compilazione delle percentuali relative ai canali di vendita per l'editoria (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è risultato pari a 15.191.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1] ;
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo di prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventisei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- tipologia dell'attività svolta;
- specializzazione del processo produttivo;
- modalità organizzativa.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In base al fattore dimensionale l'analisi ha differenziato le aziende con una struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 4, 10, 14, 20) e le imprese di dimensioni più contenute (cluster 6, 13, 21).

La tipologia di attività svolta, ha fatto emergere aziende caratterizzate dalla prevalente attività editoriale (cluster 1, 10, 12, 13, 21), di prestampa (cluster 25, 26), di stampa (cluster 2, 4, 5, 6, 7, 9, 15, 17, 18, 20, 24), di serigrafia (cluster 11, 14, 19, 23), di legatoria e finitura (cluster 3, 16, 22) e la presenza di attività editoriale e di prestampa (cluster 8).

La specializzazione del processo produttivo ha consentito l'individuazione di alcuni gruppi:

- imprese specializzate nell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi (cluster 1);
- imprese specializzate nella stampa digitale (cluster 5, 20, 24);
- imprese specializzate nella stampa off set a bobina (cluster 9);
- imprese specializzate nella stampa serigrafica e tampografica (cluster 19);
- legatorie specializzate nell'attività di produzione/finitura (cluster 22).

Infine, la modalità organizzativa ha permesso di evidenziare imprese che operano prevalentemente in conto proprio, imprese che svolgono la loro attività in conto terzi e imprese con attività mista.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'EDITORIA SCOLASTICA, PARASCOLASTICA E PER RAGAZZI

NUMEROSITÀ: 128

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (54% di capitali e 25% di persone), con una struttura composta da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 46 mq di uffici, 53 mq di produzione e 95 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che svolgono attività editoriali (83% dei soggetti) prevalentemente in conto proprio (63% dei ricavi) e, marginalmente, in conto terzi (25%) che effettuano inoltre la commercializzazione di prodotti acquistati da terzi (12%). La clientela di riferimento è costituita da commercianti al dettaglio (18% dei ricavi), case editrici (16%), distributori locali e nazionali (13%), commercianti all'ingrosso (12%) ed enti pubblici (8%), su un'area di mercato nazionale.

I canali di vendita attraverso i quali le aziende commercializzano i propri prodotti sono soprattutto librerie (29% dei ricavi) e grande distribuzione/distribuzione organizzata (23%).

Le imprese del cluster producono prevalentemente libri (68% dei ricavi) ed altri servizi editoriali (7%) con un'incidenza delle rese sul fatturato pari al 9%. Il catalogo si compone soprattutto di titoli di editoria scolastica (45% dei titoli in catalogo e/o in coedizione), libri per ragazzi (27%) e titoli di editoria parascolastica (21%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono quelle tipiche dell'attività: progettazione editoriale (62% dei soggetti), progettazione grafica (52%) e redazione (52%). Vengono esternalizzate le fasi tecniche della produzione, in particolare fotocomposizione (41% dei soggetti), fotolitografia (33%), stampa tipografica (33%) e legatoria e finitura (48%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente promozione (42% dei casi) e distribuzione (38%) avvalendosi di 2 agenti non esclusivi.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 computer/workstation grafiche ed 1 scanner.

CLUSTER 2 – TIPOGRAFIE OPERANTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 934

Le aziende del cluster sono per il 49% società di persone e per il 42% ditte individuali, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 155 mq di produzione, 45 mq di locali destinati a magazzino e 21 mq di uffici.

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente in conto terzi (82% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 21% e sono specializzate nell'attività di stampa (91% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (34% dei ricavi), enti pubblici (9%), commercianti al dettaglio (8%), enti privati (7%), privati (6%), commercianti all'ingrosso (6%) e imprese grafiche (6%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di off-set a foglio (62% dei ricavi) e la tipografia (22%) mediante i quali si ottengono prodotti che per il 49% dei ricavi sono stampati commerciali (soprattutto biglietti da visita, buste, inviti/cartoncini, lettere ed etichette e cartellini) e per il 30% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare volantini, opuscoli e manifesti).

I materiali di produzione sono prevalentemente carta e cartone (67% degli acquisti), inchiostro e vernici (9%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (8%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono quelle tipiche dell'attività: fotocomposizione (47% dei soggetti), fotoincisione (25%), stampa tipografica (71%), stampa off-set (81%), legatoria e finitura (49%), imballaggio e confezionamento (53%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (37%). La progettazione grafica è svolta sia internamente (44% dei soggetti) che affidata a terzi (26%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 macchina da stampa tipografica, 2 macchine da stampa off-set piane, 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico ed 1 tagliacartone/tagliatela.

CLUSTER 3 – LEGATORIE

NUMEROSITÀ: 422

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (74% dei soggetti) con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente; il 71% delle imprese non fa ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 76 mq di produzione e 21 mq di magazzino.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (60% dei ricavi) che in conto terzi (39%), con una specializzazione nell'attività di legatoria e finitura (97% dei casi).

La clientela di riferimento è costituita da enti pubblici (37% dei ricavi), privati (23%), enti privati (9%) ed altri (12%) su un'area di mercato che si estende dal contesto comunale alle regioni limitrofe.

L'attività di sola lavorazione (piegatura, spillatura, incollatura, rilegatura, ecc.) genera il 51% dei ricavi mentre il 23% deriva dall'attività di produzione/finitura (copertine, decorature, ecc.).

I materiali di produzione sono prevalentemente carta e cartone (46% degli acquisti), pelle o altro materiale di rivestimento (23%) e colla (11%).

Il processo produttivo è limitato alla fase della legatoria e finitura (91% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali comprende: 1 computer/workstation grafica, 1 tagliacarte, 1 tagliacartone/tagliatela, 1 pressa a caldo ed 1 torchio.

CLUSTER 4 – TIPOGRAFIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 656

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (51% di capitali e 41% di persone) con una struttura composta da 14 addetti di cui 12 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 648 mq di produzione, 241 mq di locali destinati a magazzino e 117 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (77% dei ricavi) specializzate nell'attività di stampa (97% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (32% dei ricavi), studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (9%), enti pubblici (9%), enti privati (8%) e case editrici (7%) su

un'area di mercato che si estende dalle regioni limitrofe al contesto internazionale con una presenza di export nel 29% dei casi.

La principale attività delle imprese del cluster è costituita dai procedimenti grafici di off-set a foglio (86% dei ricavi) mediante i quali si ottengono stampati pubblicitari e promozionali (in particolare opuscoli, manifesti, volantini e cataloghi) per il 41% dei ricavi, per il 22% stampati commerciali (soprattutto buste, biglietti da visita ed inviti/cartoncini) e per il 13% stampa editoriale (prevalentemente libri e riviste e periodici).

I materiali di produzione sono principalmente carta e cartone (70% degli acquisti).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (60% dei soggetti), fotocomposizione (71%), fotolitografia (44%), fotoincisione (58%), stampa tipografica (46%), stampa off-set (96%), legatoria e finitura (58%), imballaggio e confezionamento (78%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (37%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di progettazione grafica (40% dei soggetti), fotocomposizione (32%), fotolitografia (36%) e legatoria e finitura (67%). Ove presente, viene quasi esclusivamente esternalizzata la fase di stampa serigrafica (28% dei soggetti).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente promozione (30% dei casi) e distribuzione (32%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 4 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 1 macchina da stampa tipografica, 4 macchine da stampa off-set piane (di cui 1 fino a 35x50 ad 1 colore, 1 fino a 50x70, 1 fino a 70x100 a 2 colori ed 1 fino a 70x100 a 4 colori), 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico, 1 tagliacartone/tagliatela ed 1 fustellatrice.

CLUSTER 5 – IMPRESE CON ATTIVITÀ FOCALIZZATA NELLA STAMPA DIGITALE DI PRODOTTI VARI

NUMEROSITÀ: 603

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 47% ditte individuali, per il 33% società di persone e per il 20% società capitali, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 142 mq di produzione, 49 mq di locali destinati a magazzino e 24 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio (63% dei ricavi) che in conto terzi (31%) prevalentemente nell'attività di stampa (64% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (25% dei ricavi), privati (15%) e commercianti al dettaglio (11%) su un'area di mercato che si estende dal contesto comunale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di stampa digitale (30% dei ricavi) e altri processi di stampa (33%). Il 66% dei ricavi deriva da altri prodotti (che si può ipotizzare siano riconducibili a stampa su espositori e cartelli da banco, sagome, figurine, copertine di CD e DVD, etichette adesive, tessere, calendari tascabili, righelli, ecc.).

I materiali di produzione utilizzati sono principalmente carta e cartone (32% degli acquisti), altri supporti da stampa (16%), inchiostro e vernici (9%), pellicole/acetati/supporti da incisione (9%) ed altro (30%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (47% dei soggetti), stampa digitale (44%) e lavorazione e finitura di altri supporti di stampa (29%).

L'attività di vendita viene svolta con il supporto di 1 agente non esclusivo.

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner ed 1 macchina da stampa digitale a colori di produzione di piccolo formato.

CLUSTER 6 – TIPOGRAFIE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.155

Le aziende del cluster sono per il 53% ditte individuali e per il 38% società di persone, con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente; il 59% delle imprese non fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 108 mq di produzione, 27 mq di locali destinati a magazzino e 14 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (79% dei ricavi) specializzate nell'attività di stampa (92% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (25% dei ricavi), privati (16%), enti pubblici (12%) e commercianti al dettaglio (9%) su un'area di mercato che si estende dal contesto comunale alle regioni limitrofe.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di off-set a foglio (48% dei ricavi) e di tipografia (36%) mediante i quali si ottengono stampati commerciali (specialmente biglietti da visita, buste, inviti/cartoncini, lettere ed etichette e cartellini) per il 54% dei ricavi e per il 29% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare volantini, opuscoli e manifesti).

Carta e cartone rappresentano il 70% degli acquisti.

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (28% dei soggetti), fotocomposizione (26%), stampa tipografica (70%), stampa off-set (61%), legatoria e finitura (27%) e imballaggio e confezionamento (28%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 1 computer/workstation grafica, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 macchina da stampa tipografica, 1 macchina da stampa off-set piana, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico ed 1 tagliacartone/tagliatela.

CLUSTER 7 – TIPOGRAFIE OPERANTI IN CONTO TERZI CON CICLO DI PRODUZIONE INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 325

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (45% di persone e 40% di capitali) con una struttura composta da 10 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 3 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 468 mq di produzione, 145 mq di locali destinati a magazzino e 75 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (71% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 19%, specializzate nell'attività di stampa (94% dei soggetti) che effettuano attività di prestampa (37%) e legatoria e finitura (30%).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (23% dei ricavi), case editrici (12%), enti pubblici (12%), enti privati (11%) e studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (8%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello internazionale, con presenza di export nel 17% dei casi.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di off-set a foglio (77% dei ricavi) mediante i quali si ottengono stampati pubblicitari e promozionali (in particolare opuscoli volantini, manifesti, cataloghi, calendari) per il 32% dei ricavi, per il 26% stampati commerciali (specialmente biglietti da visita, buste, inviti/cartoncini, lettere) e per il 21% stampa editoriale (soprattutto libri e riviste e periodici).

I materiali di produzione utilizzati sono carta e cartone (66% degli acquisti), pellicole/acetati/supporti da incisione (11%) e inchiostro e vernici (9%).

Il ciclo di produzione è integrato e si caratterizza per le seguenti fasi produttive: progettazione editoriale (47% dei soggetti), progettazione grafica (77%), fotocomposizione (86%), fotolitografia (58%), fotoincisione (61%), stampa tipografica (60%), stampa off-set (93%), stampa digitale (28%), legatoria e finitura (66%), imballaggio e confezionamento (71%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (37%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente promozione (31% dei casi) e distribuzione (34%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 5 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 1 macchina da stampa tipografica, 3 macchine da stampa off-set piane (di cui 1 fino a 35x50 ad 1 colore, 1 fino a 50x70 ed 1 fino a 70x100), 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico ed 1 tagliacartone/tagliatela.

CLUSTER 8 – STUDI DI PROGETTAZIONE EDITORIALE E GRAFICA

NUMEROSITÀ: 1.069

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 43% ditte individuali, per il 31% società di capitali e per il 26% società di persone con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente; il 68% delle imprese non fa ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 28 mq di uffici, 60 mq di produzione e 13 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (70% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 42%. Gli ambiti di attività sono l'editoria (43% dei casi) e la prestampa (42%).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (24% dei ricavi), case editrici (19%), imprese grafiche (12%), studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (6%), enti pubblici (6%) ed enti privati (6%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

Le imprese del cluster si occupano prevalentemente di progetti grafici (26% dei ricavi), altri servizi editoriali (20%), prodotti multimediali, telematici, informatici (7%) ed altri prodotti (9%).

I materiali di produzione sono prevalentemente carta e cartone (18% degli acquisti), supporti informatici per l'editoria (16%) ed altro (50%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione editoriale (39% dei soggetti), progettazione grafica (63%), redazione (25%) e fotocomposizione (34%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 3 computer/workstation grafiche ed 1 scanner.

CLUSTER 9 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA OFF SET A BOBINA

NUMEROSITÀ: 140

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (69% di capitali e 25% di persone) con una struttura composta da 14 addetti di cui 12 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici, 3 operai specializzati, 1 dipendente a tempo parziale ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 703 mq di produzione, 404 mq di locali destinati a magazzino e 128 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (66% dei ricavi) e residualmente in conto terzi (28%) specializzate nell'attività di stampa (97% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (28% dei ricavi), imprese grafiche (17%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (8%), privati (8%), commercianti all'ingrosso (7%) ed altri (8%) su un'area di mercato che si estende dalle regioni limitrofe al contesto nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di off-set a bobina/rotoff-set (75% dei ricavi) mediante i quali si ottengono prodotti costituiti da stampati commerciali (soprattutto formulari commerciali/modulistica, etichette e cartellini, buste, lettere) per il 71% dei ricavi e per il 15% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare opuscoli e volantini).

Carta e cartone rappresentano il 76% degli acquisti.

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (43% dei soggetti), fotocomposizione (52%), fotoincisione (36%), stampa tipografica (41%), stampa off-set (92%), legatoria e finitura (36%) e imballaggio e confezionamento (71%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di fotocomposizione (35% dei soggetti) e di legatoria e finitura (28%).

L'attività di vendita viene svolta con il supporto di 1 agente non esclusivo.

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 1 macchina da stampa tipografica, 1 macchina da stampa off-set piana fino a 35x50, 3 macchine da stampa a bobina/rotoff-set, 2 macchine accoppiatrici/accavallatrici, 1 piegatrice, 1 tagliacarte ed 1 cucitrice punto metallico.

CLUSTER 10 – EDITORI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 106

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società di capitali (87% dei soggetti) con una struttura composta da 17 addetti di cui 10 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 5 impiegati, 1 operaio generico, 2 operai specializzati e 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 233 mq di uffici, 239 mq di locali destinati a magazzino e 178 mq di produzione.

Si tratta di aziende che svolgono attività editoriali (69% dei soggetti) e di stampa (22%) prevalentemente in conto proprio (77% dei ricavi).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (18% dei ricavi), enti pubblici (10%), enti privati (10%), privati (10%), commercianti all'ingrosso (8%) e case editrici (7%), su un'area di mercato internazionale con presenza di export nel 69% dei casi.

I canali di vendita attraverso i quali le aziende commercializzano i propri prodotti sono soprattutto la vendita per corrispondenza (15% dei ricavi), la grande distribuzione/distribuzione organizzata (9%), la libreria (6%) ed altro (42%).

Le imprese del cluster producono prevalentemente riviste e periodici (27% dei ricavi), libri (22%), stampati pubblicitari (10%) ed altri prodotti (14%). Il catalogo si compone di titoli di altra varia (22% dei titoli in catalogo e/o in coedizione), professionale/manualistica (18%) e periodici (13%).

Le fasi di produzione svolte internamente sono: progettazione editoriale (68% dei soggetti), progettazione grafica (63%), redazione (59%), fotocomposizione (36%) e imballaggio e confezionamento (32%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di: progettazione grafica (36% dei soggetti), fotocomposizione (47%), fotolitografia (51%), fotoincisione (31%), stampa tipografica (45%), stampa off-set (49%), stampa digitale (25%), legatoria e finitura (68%) e imballaggio e confezionamento (58%). Ove presenti, vengono quasi esclusivamente esternalizzate le fasi di stampa cartotecnica (22% dei soggetti) e serigrafica (18%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente la promozione (58% dei casi) e la distribuzione (40%) avvalendosi di 2 agenti non esclusivi. Nel 50% dei casi la distribuzione è affidata a terzi.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 16 computer/workstation grafiche e 2 scanner.

CLUSTER 11 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA SERIGRAFICA

NUMEROSITÀ: 720

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (56% dei soggetti) e società di persone (32%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 167 mq di produzione, 47 mq di locali destinati a magazzino e 25 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio (53% dei ricavi) che in conto terzi (42%) specializzate nella serigrafia (91% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (31% dei ricavi), commercianti al dettaglio (15%), commercianti all'ingrosso (9%), imprese del settore tessile (5%) e privati (5%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di serigrafia (74% dei ricavi) mediante i quali si ottengono stampati pubblicitari e promozionali (in particolare calendari, manifesti e volantini) per il 22% dei ricavi, per il 17% stampati commerciali (soprattutto etichette e cartellini, biglietti da visita, agende) e per l'11% forme serigrafiche. Il 44% dei ricavi deriva da altri prodotti (ipoteticamente riconducibili a stampa su adesivi, striscioni e stendardi, CD e DVD, prodotti tessili, ecc.).

I materiali di produzione utilizzati sono inchiostro e vernici (22% degli acquisti), altri supporti da stampa (21%), carta e cartone (13%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (10%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (50% dei soggetti), stampa serigrafica (88%), imballaggio e confezionamento (24%) e lavorazione e finitura di altri supporti da stampa (23%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 2 macchine da stampa serigrafica (di cui 1 manuale ed 1 semiautomatica), 1 tagliacarte, 1 forno per asciugatura ed essiccamento ed 1 plotter da intaglio.

CLUSTER 12 – EDITORI DI RIVISTE E PERIODICI

NUMEROSITÀ: 185

Le aziende appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente società di capitali (93% dei soggetti) con una struttura composta da 13 addetti di cui 7 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 5 impiegati ed 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 170 mq di uffici, 51 mq di produzione e 58 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che svolgono attività editoriali (99% dei soggetti) quasi esclusivamente in conto proprio (90% dei ricavi).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (27% dei ricavi), privati (21%), distributori locali e nazionali (12%) ed altri (13%), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale con presenza di export nel 24% dei casi.

I canali di vendita attraverso i quali le aziende commercializzano i propri prodotti sono soprattutto l'edicola (48% dei ricavi) e la vendita per corrispondenza (10%).

Le imprese del cluster producono prevalentemente riviste e periodici (89% dei ricavi) con un'incidenza delle rese sul fatturato pari al 24%. Il catalogo si compone prevalentemente di periodici (48% dei titoli in catalogo e/o in coedizione), professionale/manualistica (8%) e libri di altra varia (5%).

Estremamente rilevante è la vendita di spazi pubblicitari che genera ricavi pari al 49% del totale.

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione editoriale (85% dei soggetti), progettazione grafica (71%), redazione (90%) e fotocomposizione (32%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di: progettazione grafica (34% dei soggetti), fotocomposizione (62%) e fotolitografia (62%). Ove presenti, vengono quasi esclusivamente affidate a terzi le fasi di fotoincisione (27% dei soggetti), stampa tipografica (64%), stampa off-set (61%), stampa digitale (29%), legatoria e finitura (81%) ed imballaggio e confezionamento (83%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, il 61 % delle aziende del cluster svolge internamente la promozione avvalendosi di 1 agente esclusivo ed 1 agente non esclusivo, mentre l'83% esternalizza la distribuzione.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 12 computer/workstation grafiche e 2 scanner.

CLUSTER 13 – PICCOLI EDITORI DI LIBRI

NUMEROSITÀ: 1.057

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (47% di capitali e 23% di persone) con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente; il 66% delle imprese non fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 38 mq di uffici, 17 mq di produzione e 49 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che svolgono attività editoriali (96% dei soggetti) prevalentemente in conto proprio (76% dei ricavi) e marginalmente in conto terzi (13%) che effettuano inoltre la commercializzazione di prodotti acquistati da terzi (11%). La clientela di riferimento è costituita da privati (19% dei ricavi), commercianti al dettaglio (19%), enti pubblici (13%), enti privati (10%) e distributori locali e nazionali (9%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito internazionale con presenza di export nel 15% dei casi.

I canali di vendita attraverso i quali le aziende commercializzano i propri prodotti sono soprattutto la libreria (33% dei ricavi), la vendita per corrispondenza (14%) e la grande distribuzione/distribuzione organizzata (12%).

I libri rappresentano il 66% dei ricavi delle imprese del cluster, i prodotti per l'attività di stampa editoriale (in particolare libri e riviste e periodici) l'11% e le riviste e i periodici l'8%, con un'incidenza delle rese sul fatturato

pari al 9%. Il catalogo si compone prevalentemente di libri di altra varia (43% dei titoli in catalogo e/o in coedizione), saggistica (24%) e professionale/manualistica (16%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono quelle tipiche dell'attività: progettazione editoriale (78% dei soggetti), progettazione grafica (57%) e redazione (66%). Vengono esternalizzate le fasi di fotocomposizione (50% dei soggetti), imballaggio e confezionamento (46%) e, ove presenti, vengono quasi esclusivamente affidate a terzi le fasi di fotolitografia (37% dei soggetti), fotoincisione (23%), stampa tipografica (61%), stampa off-set (34%) e legatoria e finitura (66%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente la promozione (62% dei casi) e la distribuzione (56%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 computer/workstation grafiche ed 1 scanner.

CLUSTER 14 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA STAMPA SERIGRAFICA

NUMEROSITÀ: 252

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (47% di persone e 27% di capitali), con una struttura composta da 8 addetti di cui 6 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 471 mq di produzione, 99 mq di locali destinati a magazzino e 68 mq di uffici.

Si tratta di imprese specializzate nella serigrafia (98% dei soggetti) che operano sia in conto proprio (42% dei ricavi) che in conto terzi (54%) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 21%.

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (43% dei ricavi), imprese del settore tessile (11%), imprese grafiche (6%), studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (6%) e commercianti all'ingrosso (6%) su un'area di mercato che si estende al contesto internazionale con presenza di export nel 22% dei casi.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di serigrafia (88% dei ricavi) mediante i quali si ottengono forme serigrafiche per il 29% dei ricavi, per il 19% stampati commerciali (soprattutto etichette e cartellini, biglietti da visita, agende) e per il 13% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare calendari, manifesti e volantini). Il 35% dei ricavi deriva da altri prodotti (ipoteticamente riconducibili a stampe su teli per allestimento scene, fogli in vinile autoadesivo per decorazione veicoli, carta da parati, striscioni e stendardi, CD e DVD, prodotti tessili, ecc.).

I materiali di produzione utilizzati sono inchiostro e vernici (31% dei ricavi), altri supporti da stampa (30%), carta e cartone (9%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (9%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (55% dei soggetti), fotocomposizione (27%), fotoincisione (33%), stampa serigrafica (100%), imballaggio e confezionamento (46%) e lavorazione e finitura di altri supporti da stampa (33%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 3 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 6 macchine da stampa serigrafica (di cui 2 manuali, 2 semiautomatiche e 2 automatiche), 1 tagliacarte, 2 forni per asciugatura ed essiccamento, 1 tagliacartone/tagliatela, 1 pressa a caldo, 1 fustellatrice ed 1 plotter da intaglio.

CLUSTER 15 – TIPOGRAFIE IN CONTO PROPRIO CON CICLO DI PRODUZIONE INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 952

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (57% di persone e 17% di capitali) con una struttura composta da 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 242 mq di produzione, 72 mq di locali destinati a magazzino e 37 mq di uffici.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in conto proprio (81% dei ricavi) specializzate nell'attività di stampa (95% dei soggetti) e svolgono inoltre attività di prestampa (34%) e legatoria e finitura (34%).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (29% dei ricavi), enti pubblici (12%), privati (9%), enti privati (8%), commercianti al dettaglio (8%) e commercianti all'ingrosso (6%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di off-set a foglio (72% dei ricavi) mediante i quali si ottengono stampati commerciali (specialmente biglietti da visita, buste, inviti/cartoncini, etichette e cartellini, lettere) per il 43% dei ricavi, per il 29% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare volantini, opuscoli, manifesti, cataloghi, calendari).

I materiali di produzione utilizzati sono carta e cartone (67% degli acquisti), pellicole/acetati/supporti da incisione (10%) ed inchiostro e vernici (9%).

Il ciclo di produzione è integrato e si caratterizza per le seguenti fasi produttive: progettazione editoriale (32% dei soggetti), progettazione grafica (80%), fotocomposizione (81%), fotolitografia (51%), fotoincisione (51%), stampa tipografica (76%), stampa off-set (94%), legatoria e finitura (67%), imballaggio e confezionamento (81%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (54%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di progettazione grafica (34% dei soggetti), fotocomposizione (36%), fotolitografia (36%), stampa off-set (29%), stampa digitale (23%), stampa serigrafica (31%) e legatoria e finitura (55%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente la promozione (48% dei casi) e la distribuzione (59%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 3 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 2 macchine da stampa tipografica, 2 macchine da stampa off-set piane (di cui 1 fino a 35x50 ed 1 fino a 50x70), 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico ed 1 tagliacartone/tagliatela.

CLUSTER 16 – LEGATORIE CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI SOLA LAVORAZIONE

NUMEROSITÀ: 550

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 38% ditte individuali, per il 33% società di persone e per il 29% società di capitali, con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 415 mq di produzione, 112 mq di magazzino e 31 mq di uffici.

Si tratta di aziende specializzate nella legatoria e finitura (96% dei casi) che operano prevalentemente in conto terzi (87% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 35%.

La clientela di riferimento è costituita da imprese grafiche (51% dei ricavi), case editrici (11%) ed altre imprese di produzione e/o servizi (11%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

L'attività di sola lavorazione (piegatura, spillatura, incollatura, rilegatura, ecc.) genera il 71% dei ricavi.

I materiali di produzione sono prevalentemente carta e cartone (28% degli acquisti), colla (20%) ed altro (43%).

Il processo produttivo è limitato alle fasi di legatoria e finitura (85% dei soggetti), imballaggio e confezionamento (43%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (25%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 1 computer/workstation grafica, 1 macchina accoppiatrice/accavallatrice, 2 piegatrici, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico, 1 cucitrice filo rete, 1 tagliacartone/tagliatela ed 1 rilegatrice.

CLUSTER 17 – TIPOGRAFIE IN CONTO PROPRIO CON PRESENZA DI STAMPA DIGITALE E CICLO DI PRODUZIONE INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 829

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 53% società di persone e per il 34% ditte individuali, con una struttura composta da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 152 mq di produzione, 43 mq di locali destinati a magazzino e 26 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (83% dei ricavi) specializzate nell'attività di stampa (96% dei soggetti) che svolgono inoltre attività di prestampa (29%) e di legatoria e finitura (24%).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (31% dei ricavi), enti pubblici (10%), privati (9%), enti privati (8%), commercianti al dettaglio (8%), studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (5%) e commercianti all'ingrosso (5%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono procedimenti grafici di off-set a foglio (63% dei ricavi), tipografici (14%) e stampa digitale (10%) mediante i quali si ottengono per il 46% dei ricavi stampati commerciali (specialmente biglietti da visita, buste, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 32% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare volantini, opuscoli, manifesti).

I materiali di produzione sono prevalentemente carta e cartone (68% degli acquisti), inchiostro e vernici (9%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (9%).

Il ciclo di produzione è integrato e si caratterizza per le seguenti fasi produttive: progettazione grafica (75% dei soggetti), fotocomposizione (69%), fotolitografia (30%), fotoincisione (31%), stampa tipografica (71%), stampa off-set (86%), stampa digitale (45%), legatoria e finitura (58%), imballaggio e confezionamento (63%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (40%).

Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di fotocomposizione (29% dei soggetti), fotolitografia (25%), stampa off-set (30%) e legatoria e finitura (42%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 3 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 macchina da stampa tipografica, 2 macchine da stampa off-set piane (di cui 1 fino a 35x50 ed 1 fino a 50x70), 1 macchina da stampa digitale a colori di produzione di piccolo formato, 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice punto metallico ed 1 tagliacartone/tagliatela.

CLUSTER 18 – TIPOGRAFIE CON ATTIVITÀ FOCALIZZATA NELLA STAMPA FLESSOGRAFICA

NUMEROSITÀ: 177

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 40% società di persone, per il 33% ditte individuali e per il 27% società di capitali, con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 314 mq di produzione, 151 mq di locali destinati a magazzino e 60 mq di uffici.

Si tratta di imprese che operano nell'attività di stampa (75% dei soggetti) sia in conto proprio (64% dei ricavi) che in conto terzi (31%).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (35% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (11%), commercianti al dettaglio (11%), imprese grafiche (7%) ed imprese del settore cartario (6%) su un'area di mercato che si estende al contesto internazionale con presenza di export nel 20% dei casi.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di flessografia (42% dei ricavi), tipografia (16%) e off-set a foglio (10%) mediante i quali si ottengono stampati commerciali (soprattutto etichette e cartellini, biglietti da visita, buste) per il 36% dei ricavi, per l'11% stampati pubblicitari e promozionali (in particolare manifesti, calendari, volantini), per il 10% matrici fotopolimeriche e per il 7% forme flessografiche. Il 27% dei ricavi deriva da altri prodotti.

I materiali di produzione utilizzati sono carta e cartone (43% dei ricavi), altri supporti da stampa (16%), inchiostro e vernici (9%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (9%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (45% dei soggetti), fotocomposizione (30%), fotoincisione (24%), stampa tipografica (41%), stampa flessografica (72%), stampa off-set (25%), imballaggio e confezionamento (51%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (20%).

L'attività di vendita viene svolta con il supporto di 1 agente non esclusivo.

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 macchina da stampa tipografica, 1 macchina da stampa flessografica ed 1 tagliacarte.

CLUSTER 19 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA SERIGRAFICA E TAMPOGRAFICA

NUMEROSITÀ: 176

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 44% società di persone e per il 43% ditte individuali, con una struttura composta da 5 addetti di cui 3 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 265 mq di produzione, 79 mq di locali destinati a magazzino e 37 mq di uffici.

Si tratta di imprese specializzate nella serigrafia (91% dei soggetti) che operano prevalentemente in conto terzi (68% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 26%.

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (46% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (10%), commercianti al dettaglio (9%), studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (6%) ed imprese grafiche (5%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di serigrafia (55% dei ricavi) e tampografia (34%) mediante i quali si ottengono stampati pubblicitari e promozionali (in particolare calendari, manifesti e volantini) per il 14% dei ricavi, per il 13% stampati commerciali (soprattutto etichette e cartellini, agende, biglietti da visita) e per l'11% forme serigrafiche. Il 52% dei ricavi deriva da altri prodotti (ipoteticamente riconducibili a stampe su adesivi, striscioni e stendardi, CD e DVD, prodotti tessili, ecc.).

I materiali di produzione utilizzati sono inchiostro e vernici (35% degli acquisti), altri supporti da stampa (18%) ed altro (30%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (40% dei soggetti), fotoincisione (26%), stampa tampografica (90%), stampa serigrafica (90%), imballaggio e confezionamento (38%) e lavorazione e finitura di altri supporti di stampa (25%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 2 macchine per stampa tampografica, 3 macchine da stampa serigrafica (di cui 1 manuale e 2 semiautomatiche), 1 tagliacarte, 1 forno per asciugatura ed essiccamento ed 1 pressa a caldo.

CLUSTER 20 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA STAMPA DIGITALE

NUMEROSITÀ: 68

Le aziende appartenenti sono prevalentemente società (38% di capitali e 38% di persone), con una struttura composta da 6 addetti di cui 4 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 228 mq di produzione, 56 mq di locali destinati a magazzino e 55 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio (56% dei ricavi) che in conto terzi (41%) nell'attività di stampa (82% dei soggetti), prestampa (26%) e serigrafia (25%).

La clientela di riferimento è costituita da studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (20% dei ricavi), altre imprese di produzione e/o servizi (17% dei ricavi), imprese grafiche (10%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (8%) ed enti pubblici (8%) su un'area di mercato che si estende al contesto nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di stampa digitale (62% dei ricavi), mediante i quali si ottengono stampati pubblicitari e promozionali (in particolare manifesti, volantini, cataloghi, calendari) per il 42% dei ricavi e per il 13% da stampati commerciali (soprattutto biglietti da visita, inviti/cartoncini, etichette e cartellini). Il 31% dei ricavi deriva da altri prodotti (ipoteticamente riconducibili a stampa su teli per allestimento scene, carta da parati, espositori e cartelli da banco, figurine, copertine di CD e DVD, fogli in vinile autoadesivo per decorazione veicoli, ecc.).

I materiali di produzione utilizzati sono carta e cartone (28% degli acquisti), altri supporti da stampa (23%), inchiostro e vernici (16%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (11%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (71% dei soggetti), fotocomposizione (40%), stampa digitale (91%), stampa serigrafica (25%), legatoria e finitura (25%), imballaggio e confezionamento (35%) e lavorazione e finitura di altri supporti di stampa (41%). Rilevante è

l'esternalizzazione delle fasi di stampa tipografica (22% dei soggetti), stampa off-set (16%), stampa digitale (16%), stampa serigrafica (22%) e legatoria e finitura (19%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 6 computer/workstation grafiche, 2 scanner, 1 macchina da stampa digitale a colori di produzione di piccolo formato, 3 macchine da stampa digitali di grande formato di valore compreso fra 15.000 e 50.000 euro, 1 macchina da stampa serigrafica, 1 macchina plastificatrice, 1 tagliacarte ed 1 plotter da intaglio.

CLUSTER 21 – PICCOLI EDITORI DI RIVISTE E PERIODICI

NUMEROSITÀ: 1.170

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (56% di capitali, 19% di persone) con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente; il 64% delle imprese non fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 44 mq di uffici, 21 mq di produzione e 15 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che svolgono prevalentemente attività editoriali (93% dei soggetti) in conto proprio (82% dei ricavi).

La clientela di riferimento è costituita da privati (23% dei ricavi), altre imprese di produzione e/o servizi (14%), commercianti al dettaglio (12%), enti privati (8%) ed enti pubblici (7%) su un'area di mercato che si estende fino alle regioni limitrofe.

I canali di vendita attraverso i quali le aziende commercializzano i propri prodotti sono soprattutto l'edicola (22% dei ricavi), la vendita per corrispondenza (13%) ed altro (48%).

Il 65% dei ricavi deriva dalla produzione di riviste e periodici ed il 13% da prodotti di stampa editoriale (soprattutto riviste e periodici) con un'incidenza delle rese sul fatturato pari all'11%. Il catalogo si compone prevalentemente di periodici (46% dei titoli in catalogo e/o in coedizione), professionale/manualistica (6%) e libri di altra varia (4%).

Estremamente rilevante è la vendita di spazi pubblicitari che genera ricavi pari al 33% del totale.

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione editoriale (73% dei soggetti), progettazione grafica (54%), redazione (71%) e fotocomposizione (22%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di: progettazione grafica (32% dei soggetti), fotocomposizione (46%), fotolitografia (32%) e imballaggio e confezionamento (51%). Ove presenti, vengono quasi esclusivamente esternalizzate le fasi di stampa tipografica (57% dei soggetti), stampa off-set (27%) e legatoria e finitura (49%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita, il 50 % delle aziende del cluster svolge internamente la promozione avvalendosi di 1 agente non esclusivo, mentre il 42% esternalizza la distribuzione.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 computer/workstation grafiche ed 1 scanner.

CLUSTER 22 – LEGATORIE SPECIALIZZATE NELL'ATTIVITÀ DI PRODUZIONE/FINITURA

NUMEROSITÀ: 111

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (61% dei soggetti) e in modo residuale società di persone (29%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 147 mq di produzione, 57 mq di magazzino e 19 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti nell'attività di legatoria e finitura (78% dei casi), sia in conto proprio (50% dei ricavi) che in conto terzi (48%) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 21%.

La clientela di riferimento è costituita da privati (17% dei ricavi), enti pubblici (17%), imprese grafiche (15%) e altre imprese di produzione e/o servizi (11%) su un'area di mercato si estende dal contesto comunale alle regioni limitrofe.

L'attività di produzione/finitura (copertine, decorature, ecc.) genera il 91% dei ricavi.

I materiali di produzione sono prevalentemente carta e cartone (35% degli acquisti), pelle o altro materiale da rivestimento (15%) e colla (12%).

Il processo produttivo è limitato alle fasi di legatoria e finitura (68% dei soggetti) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (24%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 1 computer/workstation grafica, 1 tagliacarte, 1 tagliacartone/tagliatela, 1 pressa a caldo ed 1 torchio.

CLUSTER 23 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA SERIGRAFICA DI QUADRI E CILINDRI PER LA PRESTAMPA TESSILE

NUMEROSITÀ: 93

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 47% ditte individuali e per il 40% società di persone, con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 239 mq di produzione, 56 mq di locali destinati a magazzino e 26 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio (48% dei ricavi) che in conto terzi (48%) nei comparti della serigrafia (81% dei soggetti) e della stampa (33%).

La clientela di riferimento è costituita da imprese del settore tessile (29% dei ricavi), altre imprese di produzione e/o servizi (18%), commercianti al dettaglio (15%) e commercianti all'ingrosso (10%). L'area di mercato si estende dal contesto provinciale alle regioni limitrofe.

Le principali attività delle imprese del cluster sono i procedimenti grafici di serigrafia (66% dei ricavi) mediante i quali si ottengono quadri e/o cilindri per la prestampa tessile (41% dei ricavi), forme serigrafiche (11%), progetti grafici (7%), stampati pubblicitari e promozionali (12%) e stampati commerciali (8%).

I materiali di produzione utilizzati sono inchiostro e vernici (28% degli acquisti), pellicole/acetati/supporti da incisione (14%), altri supporti da stampa (12%) e carta e cartone (12%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (51% dei soggetti), fotocomposizione (23%), fotoincisione (42%), stampa serigrafica (77%), imballaggio e confezionamento (22%) e lavorazione e finitura di altri supporti da stampa (31%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 2 macchine da stampa serigrafica, 1 forno per asciugatura ed essiccamento ed 1 pressa a caldo.

CLUSTER 24 – IMPRESE CON ATTIVITÀ FOCALIZZATA NELLA STAMPA DIGITALE

NUMEROSITÀ: 864

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 49% ditte individuali, per il 29% società di persone e per il 22% società capitali, con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente; il 59% delle imprese non fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 78 mq di produzione, 21 mq di locali destinati a magazzino e 22 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio (61% dei ricavi) che in conto terzi (32%) principalmente nell'attività di stampa (63% dei soggetti) e nella prestampa (40%).

La clientela di riferimento è costituita da altre imprese di produzione e/o servizi (23% dei ricavi), privati (13%), commercianti al dettaglio (10%), enti pubblici (8%), enti privati (7%), imprese grafiche (7%) e studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (7%) su un'area di mercato che si estende dal contesto comunale a quello nazionale.

Le principali attività delle imprese del cluster sono procedimenti grafici stampa digitale (36% dei ricavi), off-set a foglio (11%), tipografia (8%) ed altri processi di stampa (17%). I prodotti ottenuti sono principalmente stampati pubblicitari e promozionali (in particolare volantini, opuscoli, manifesti) per il 35% dei ricavi, per il 26% stampati commerciali (soprattutto biglietti da visita, inviti/cartoncini, buste) e per il 10% progetti grafici.

I materiali di produzione utilizzati sono carta e cartone (41% degli acquisti), altri supporti da stampa (10%), inchiostro e vernici (9%) e pellicole/acetati/supporti da incisione (9%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (71% dei soggetti), fotocomposizione (42%), stampa digitale (59%) e legatoria e finitura (21%). Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di stampa off-set (31% dei soggetti), stampa serigrafica (20%) e legatoria e finitura (22%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 3 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 1 macchina da stampa digitale in b/n di produzione di piccolo formato, 1 macchina da stampa digitale a colori di produzione di piccolo formato ed 1 tagliacarte.

CLUSTER 25 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'ATTIVITÀ DI PRESTAMPA

NUMEROSITÀ: 718

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (43% di persone e 32% di capitali), con una struttura composta da 5 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico ed 1 operaio specializzato.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 177 mq di produzione, 24 mq di magazzino e 30 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente nell'attività di prestampa (91% dei casi), in conto terzi (74% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 31%.

La clientela di riferimento è costituita da imprese grafiche (43% dei ricavi), altre imprese di produzione e/o servizi (14%), case editrici (11%) e studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (10%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

I prodotti ottenuti sono fotoliti e prove di stampa (44% dei ricavi), matrici di zinco e metalliche (18%), matrici fotopolimeriche (11%) e progetti grafici (8%).

I materiali di produzione sono prevalentemente pellicole/acetati/supporti da incisione (60% degli acquisti).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione grafica (45% dei soggetti), fotocomposizione (63%), fotolitografia (56%) e fotoincisione (40%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 6 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione ed 1 sviluppatrice per pellicole.

CLUSTER 26 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'ATTIVITÀ DI PRESTAMPA CHE EFFETTUANO STAMPA DIGITALE

NUMEROSITÀ: 265

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società (46% di persone e 40% di capitali), con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 1 operaio specializzato ed 1 apprendista.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 184 mq di produzione, 30 mq di magazzino e 46 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente nell'attività di prestampa (94% dei casi) e di stampa (19%) in conto terzi (69% dei ricavi) con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 21%.

La clientela di riferimento è costituita da imprese grafiche (31% dei ricavi), studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni (16%), altre imprese di produzione e/o servizi (15%) e case editrici (13%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

I prodotti ottenuti sono fotoliti e prove di stampa (48% dei ricavi), stampati pubblicitari e promozionali (12%), progetti grafici (10%) e stampati commerciali (7%).

I materiali di produzione sono prevalentemente pellicole/acetati/supporti da incisione (51% degli acquisti) e carta e cartone (17%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione editoriale (25% dei soggetti), progettazione grafica (61%), fotocomposizione (83%), fotolitografia (85%), fotoincisione (23%) e stampa digitale (76%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 9 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 2 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per pellicole, 1 macchina da stampa digitale a colori di produzione fino

a formato A3 ed 1 macchina da stampa digitale di grande formato di valore non superiore a 15.000 euro con produttività fino a 5 mq/ora.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- durata delle scorte = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- valore aggiunto per addetto = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[6] * 1.000);
- margine operativo lordo sulle vendite = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite. Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 5 e 20.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 24, 25, 26;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 10, 18;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 9, 20, 22, 23.

Per il ***margine operativo lordo*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 6, 7, 8, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 21, 25;
- dal 2° ventile, per i cluster 1, 4, 9, 10, 12, 18, 19, 24, 26;
- dal 1° ventile, per i cluster 20, 22, 23.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione personale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "valore dei beni strumentali elevato 0,6". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "valore dei beni strumentali elevato 0,6".

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Nello studio di settore TD35U è stato introdotto un correttivo con l'obiettivo di cogliere l'effetto dovuto alla profonda trasformazione in termini di innovazione tecnologica che induce le imprese del settore ad arricchire la propria dotazione di beni strumentali, con particolare riferimento alla stampa digitale, a cui può non seguire, nell'anno in cui viene effettuato l'investimento, una corrispondente crescita del mercato.

Il correttivo, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, viene applicato alle imprese che verificano le seguenti condizioni:

- hanno acquistato beni strumentali nuovi ad alto contenuto tecnologico nel periodo d'imposta il 2005;
- hanno aumentato il valore dei beni strumentali dichiarati nel 2005 rispetto a quelli dichiarati nel 2004;
- hanno diminuito la produttività del capitale nel 2005 rispetto a quella calcolata sui dati 2004.

La produttività del capitale è calcolata come rapporto tra ricavi e valore dei beni strumentali.

L'applicazione del correttivo determina una riduzione del valore dei beni strumentali utilizzato nelle funzioni di regressione proporzionale alla riduzione percentuale della produttività del capitale dovuta all'acquisto di beni nuovi ad alto contenuto tecnologico.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD35U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	-	1,3116	1,3192	1,1987
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Processo grafico di Stampa digitale"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Progetto Grafico"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad "Attività di legatoria di sola lavorazione"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei "Costi per diritti di autore"	1,1722	-	-	-
Costi per diritti di autore	1,0928	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2828	1,1584	1,2503	1,3314
Spese per acquisti di servizi	1,7065	1,4721	1,3598	1,0069
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	416,8303	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	115,6096	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	28,8043	-	40,3620
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	10,2665	-	15,0327
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	5.249,9853	8.783,1578	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	18.377,2541	19.574,2416	35.717,3365
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	37,5086	127,0851	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

VARIABILI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,2211	1,3730	1,3566	1,1835
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-	-	0,6992
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Processo grafico di Stampa digitale"	0,1726	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Progetto Grafico"	-	-	-	0,1626
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad "Attività di legatoria di sola lavorazione"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei "Costi per diritti di autore"	-	-	-	-
Costi per diritti di autore	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2971	1,0906	1,1600	1,3329
Spese per acquisti di servizi	1,6018	1,2792	0,9182	1,6280
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	136,1965
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	38,7690	28,0272	29,8421	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	-	21,5496	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	13,1644	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	7,1413	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	16.152,9256	7.411,7075	-	12.566,1276
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	16.152,9256	15.477,3220	20.622,7820	12.566,1276
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	61,1252	-	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	-	-

Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-9,4300	-4,2033	-15,8027	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-19,8263	-8,8690	-15,8027	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,2249	-	1,3070	-
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Processo grafico di Stampa digitale"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Progetto Grafico"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad "Attività di legatoria di sola lavorazione"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei "Costi per diritti di autore"	-	1,1481	-	1,2118
Costi per diritti di autore	-	1,1062	-	1,0922
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2720	1,4256	1,3899	1,5705
Spese per acquisti di servizi	0,8549	1,5187	1,1127	1,1052
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	891,5826
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	122,2066	224,6543	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	136,2229	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	33,7673	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	9.677,8838	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	37.132,5307	-	23.982,9938	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	-	63,1533	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	71,9041	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-20,4038	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	-	1,3225	1,3052	1,3005
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a “Processo grafico di Stampa digitale”	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a “Progetto Grafico”	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad “Attività di legatoria di sola lavorazione”	-	-	-	-0,1556
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei “Costi per diritti di autore”	1,3049	-	-	-
Costi per diritti di autore	1,0644	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4693	1,1673	1,1824	1,1469
Spese per acquisti di servizi	1,2555	1,3293	1,2803	1,6108
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	117,0477	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	34,6607	39,3264
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	-	10,9525	8,0812
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	2,8542	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	1,4694	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	30.760,4439
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	18.177,5560	22.383,5999	15.901,0321	35.061,6647
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	56,4010	28,2941	52,9508
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-10,8682	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-17,9211	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

VARIABILI	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,3913	1,0974	1,2199	1,6393
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Processo grafico di Stampa digitale"	0,1655	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Progetto Grafico"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad "Attività di legatoria di sola lavorazione"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei "Costi per diritti di autore"	-	-	-	-
Costi per diritti di autore	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2518	1,6143	1,2824	1,0912
Spese per acquisti di servizi	0,9957	0,7711	1,0532	1,7783
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	118,9590	174,7556	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	44,3330	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	26,6848	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	5,6134
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	9.144,7154	28.454,1438	23.705,1458	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	13.575,4592	28.454,1438	23.705,1458	16.016,2245
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	-	-	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*.	-30,0610	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*.	-47,4144	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*.	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*.	-	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

VARIABILI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	-	1,3632	1,1727	1,2268
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Processo grafico di Stampa digitale"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Progetto Grafico"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad "Attività di legatoria di sola lavorazione"	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei "Costi per diritti di autore"	1,2981	-	-	-
Costi per diritti di autore	1,0472	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4369	1,4885	1,4337	1,4262
Spese per acquisti di servizi	1,2177	1,1799	0,6515	1,1931
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	285,3599	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	59,9171	-	37,1008	40,4976
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-	-	17,9877
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	24.462,1204	21.309,3942	14.115,3381
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	24.462,1204	21.309,3942	20.022,2268
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	-	36,0970	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-	-	-11,8101
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-11,8101

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

VARIABILI	**CLUSTER 25**	**CLUSTER 26**
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,3308	1,4330
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 24.000	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Processo grafico di Stampa digitale"	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Progetto Grafico"	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi ad "Attività di legatoria di sola lavorazione"	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi al netto dei "Costi per diritti di autore"	-	-
Costi per diritti di autore	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3288	1,3369
Spese per acquisti di servizi	1,2122	1,0050
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	147,3793	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	44,4293
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 300kwh/1.000€	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 400kwh/1.000€	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8 ponderato con l'indice di utilizzo del capitale con valore soglia pari a 500kwh/1.000€	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	15.429,0285	19.274,5699
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	16.933,5361	19.274,5699
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione e/o lavorazione	-	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD35U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 25**	**CLUSTER 26**
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali.*	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo A12 che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione e/o lavorazione (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione e/o lavorazione conto terzi - percentuale sui ricavi
- Numero committenti: (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessivi
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Area di mercato: Nazionale (1 = Comune; 2 = Provincia; 3 = Regione; 4 = Più regioni; 5 = Italia)
- Area di mercato: Estero (U.E.)
- Area di mercato: Estero (Extra U.E.)
- Export e cessioni intracomunitarie - percentuale sui ricavi

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Materie prime: Carta e cartone - percentuale sul totale degli acquisti
- Materie prime: Altri supporti da stampa - percentuale sul totale degli acquisti
- Materie prime: Colla - percentuale sul totale degli acquisti
- Materie prime: Supporti informatici per l'editoria - percentuale sul totale degli acquisti
- Materie prime: Inchiostro e vernici - percentuale sul totale degli acquisti
- Materie prime: Pelle o altro materiale di rivestimento - percentuale sul totale degli acquisti
- Materie prime: Pellicole/ acetati/ supporti da incisione - percentuale sul totale degli acquisti
- Attivita' prevalente: Editoria

- Attivita' prevalente: Prestampa
- Attivita' prevalente: Stampa
- Attivita' prevalente: Serigrafia
- Attivita' prevalente: Legatoria e finitura
- Fasi di produzione/lavorazione: Progettazione editoriale - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Progettazione editoriale - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Progettazione editoriale - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Progettazione grafica - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Progettazione grafica - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Progettazione grafica - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Redazione - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Redazione - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Redazione - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotocomposizione - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotocomposizione - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotocomposizione - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotolitografia - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotolitografia - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotolitografia - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotoincisione - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotoincisione - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotoincisione - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Fotoincisione all'acquaforte - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa tipografica - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa tipografica - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa tipografica - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa flessografica - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa flessografica - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa flessografica - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa tampografica e a caldo - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa tampografica e a caldo - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa tampografica e a caldo - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa cartotecnica - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa cartotecnica - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa cartotecnica - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa offset - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa offset - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa offset - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa rotocalco - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa digitale - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa digitale - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa digitale - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa serigrafica - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa serigrafica - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Stampa serigrafica - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Legatoria e finitura - Conto proprio

- Fasi di produzione/lavorazione: Legatoria e finitura - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Legatoria e finitura - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Imballaggio e confezionamento - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Imballaggio e confezionamento - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Imballaggio e confezionamento - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Lavorazione e finitura di carta o cartone stampato - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Lavorazione e finitura di carta o cartone stampato - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Lavorazione e finitura di carta o cartone stampato - Affidate a terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Lavorazione e finitura di altri supporti da stampa - Conto proprio
- Fasi di produzione/lavorazione: Lavorazione e finitura di altri supporti da stampa - Conto terzi
- Fasi di produzione/lavorazione: Lavorazione e finitura di altri supporti da stampa - Affidate a terzi
- Attività per la vendita: Promozione - Conto proprio
- Attività per la vendita: Promozione - Affidate a terzi
- Attività per la vendita: Distribuzione - Conto proprio
- Attività per la vendita: Distribuzione - Conto terzi
- Attività per la vendita: Distribuzione - Affidate a terzi
- Attività per la vendita: Gestione del magazzino - Conto proprio
- Attività per la vendita: Gestione del magazzino - Conto terzi
- Attività per la vendita: Gestione del magazzino - Affidate a terzi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in coedizione: Saggistica - percentuale sui ricavi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in coedizione: Libri di altra varia - percentuale sui ricavi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in coedizione: Libri di scolastica - percentuale sui ricavi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in coedizione: Libri di parascolastica - percentuale sui ricavi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in coedizione: Libri per ragazzi - percentuale sui ricavi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in coedizione: Periodici - percentuale sui ricavi
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Settimanale - numero
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Quindicinale - numero
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Mensile - numero
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Bimestrale, trimestrale, quadrimestrale, semestrale - numero
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Annuale - numero
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Altra periodicità - numero
- Canali di vendite per l'editoria: Edicola - percentuale sui ricavi
- Canali di vendite per l'editoria: Grande distribuzione/ distribuzione organizzata - percentuale sui ricavi
- Canali di vendite per l'editoria: Vendita per corrispondenza - percentuale sui ricavi
- Canali di vendie per l'editoria: Libreria - percentuale sui ricavi
- Canali di venditte per l'editoria: Altro - percentuale sui ricavi
- Altri elementi specifici dell'attività editoriale: Costi di traduzione
- Altri elementi specifici dell'attività editoriale: Costi per diritti di autore
- Altri elementi specifici dell'attività editoriale: Ricavi derivanti dalla vendita di spazi pubblicitari
- Altri elementi specifici dell'attività editoriale: Ricavi derivanti dalla vendita tramite distributori e/o concessionari di libri e periodici
- Altri elementi specifici dell'attività editoriale: Incidenza rese sul fatturato

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia della clientela: Case editrici - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Imprese grafiche - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Imprese del settore tessile - percentuale sui ricavi

- Tipologia della clientela: Studi grafici, agenzie pubblicitarie e di pubbliche relazioni - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Altre imprese di produzione e/o servizi - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Grande distribuzione e distribuzione organizzata - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Distributori locali e nazionali - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Enti pubblici - percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Privati (consumatori finali) - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Off-set a foglio - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Off-set a bobina/Rotoff-set - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Flessografia - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Tipografia - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Serigrafia - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Tampografia - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Stampa digitale - percentuale sui ricavi
- Procedimenti grafici: Altri processi di stampa - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le attività editoriali: Libri - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le attività editoriali: Riviste e Periodici - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le attività editoriali: Prodotti multimediali, telematici, informatici - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le attività editoriali: Altri servizi editoriali (traduzioni, trattamento testi, illustrazione testi, editing testi, etc.) - percentuale sui ricavi
- Prodotti per l'attività di stampa: Stampa editoriale - percentuale sui ricavi
- Prodotti per l'attività di stampa: Periodici (rotocalco e rotoff-set)
- Prodotti per l'attività di stampa: Libri
- Prodotti per l'attività di stampa: Riviste e periodici (off-set)
- Prodotti per l'attività di stampa: Stampati commerciali - percentuale sui ricavi
- Prodotti per l'attività di stampa: Agende
- Prodotti per l'attività di stampa: Biglietti da visita
- Prodotti per l'attività di stampa: Buste
- Prodotti per l'attività di stampa: Formulari commerciali/modulistica (stampati commerciali in modulo continuo e similari)
- Prodotti per l'attività di stampa: Inviti/cartoncini
- Prodotti per l'attività di stampa: Lettere
- Prodotti per l'attività di stampa: Etichette e cartellini
- Prodotti per l'attività di stampa: Stampati pubblicitari e promozionali - percentuale sui ricavi
- Prodotti per l'attività di stampa: Calendari
- Prodotti per l'attività di stampa: Cartoline
- Prodotti per l'attività di stampa: Cataloghi
- Prodotti per l'attività di stampa: Manifesti
- Prodotti per l'attività di stampa: Opuscoli
- Prodotti per l'attività di stampa: Volantini
- Prodotti per l'attività di stampa: Altri prodotti - percentuale sui ricavi
- Prodotti per l'attività di stampa: Astucci
- Prodotti per l'attività di stampa: Altro
- Prodotti per le prestampa: Matrici fotopolimeriche
- Prodotti per le prestampa: Matrici fotopolimeriche - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le prestampa: Matrici di zinco e metalliche
- Prodotti per le prestampa: Matrici di zinco e metalliche - percentuale sui ricavi

- Prodotti per le prestampa: Forme flessografiche
- Prodotti per le prestampa: Forme flessografiche - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le prestampa: Forme serigrafiche
- Prodotti per le prestampa: Forme serigrafiche - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le prestampa: Fotoliti e prove di stampa
- Prodotti per le prestampa: Fotoliti e prove di stampa - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le prestampa: Progetto grafico
- Prodotti per le prestampa: Progetto grafico - percentuale sui ricavi
- Prodotti per le prestampa: Quadri e/o cilindri per la prestampa tessile
- Prodotti per le prestampa: Quadri e/o cilindri per la prestampa tessile - percentuale sui ricavi
- Lavorazioni/prodotti per la legatoria: Attività di sola lavorazione (piegatura, spillatura, incollatura, rilegatura, etc.) - percentuale sui ricavi
- Lavorazioni/prodotti per la legatoria: Attività di produzione/finitura (copertine, decorature, etc.) - percentuale sui ricavi
- Altri elementi specifici per le attività di editoria libraria: Titoli presenti in catalogo ed in coedizione - numero
- Altri elementi specifici per le attività di editoria libraria: Titoli commercializzati – numero

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Computer e workstation grafiche - numero
- Fotounità - numero
- Scanner - numero
- Bromografo per incisione - numero
- Sviluppatrice per lastre - numero
- Sviluppatrice per pellicole - numero
- Macchine da stampa tipografica - numero
- Macchine per stampa flessografica - numero
- Macchine per stampa tampografica – numero
- Macchine da stampa serigrafica - numero
- Macchine da stampa serigrafica - manuali
- Macchine da stampa serigrafica - semiautomatiche
- Macchine da stampa serigrafica - automatiche
- Macchine plastificatrici - numero
- Macchine accoppiatrici/accavallatrici - numero
- Piegatrici - numero
- Tagliacarte - numero
- Rilegatrici - numero
- Torchi - numero
- Camera oscura - numero
- Fustellatrice - numero
- Plotter da intaglio

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Macchine da stampa off-set fino a 35X50 - numero
- Macchine da stampa off-set fino a 50X70 - numero
- Macchine da stampa off-set fino a 50X70 - di cui a 4 colori e oltre
- Macchine da stampa off-set fino a 70X100 - di cui a 1 colore
- Macchine da stampa off-set fino a 70X100 - di cui a 2 colori
- Macchine da stampa off-set fino a 70X100 - di cui a 4 colori e oltre

- Macchine da stampa off-set oltre 70X100 - numero
- Macchine da stampa off-set oltre 70X100 - di cui a 4 colori e oltre
- Macchine da stampa off-set a bobina/rotoff-set - numero
- Macchine da stampa digitali in b/n di produzione di piccolo formato - numero
- Macchine da stampa digitali in b/n di produzione di piccolo formato - fino al formato A3+
- Macchine da stampa digitali a colori di produzione di piccolo formato - numero
- Macchine da stampa digitali a colori di produzione di piccolo formato - fino al formato A3+
- Macchine da stampa digitali a colori di produzione di piccolo formato - oltre il formato A3+
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore non superiore a 15.000 euro - numero
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore non superiore a 15.000 euro - di cui con produttività fino a 5 mq/ora
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore non superiore a 15.000 euro - di cui con produttività da 5 a 40 mq/ora
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore compreso tra 15.000 e 50.000 euro - numero
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore compreso tra 15.000 e 50.000 euro - di cui con produttività da 5 a 40 mq/ora
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore compreso tra 15.000 e 50.000 euro - di cui con produttività oltre 40 mq/ora
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore superiore a 50.000 euro - di cui con produttività da 5 a 40 mq/ora
- Macchine da stampa digitali di grande formato di valore superiore a 50.000 euro - di cui con produttività oltre 40 mq/ora
- Forni per asciugatura o essiccamento - numero
- Cucitrici punto metallico - numero
- Cucitrici filo refe - numero
- Brossuratrici - numero
- Copertinatrice - numero
- Tagliacartone/tagliatela - numero
- Linea cartonato - numero
- Pressa a caldo – numero.

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD37U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi SD37U - Costruzione e riparazione di imbarcazioni da diporto e sportive e SD48U - Cantieri navali .

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 35.11.1 – Cantieri navali per costruzioni metalliche;
- 35.11.2 – Cantieri navali per costruzioni non metalliche;
- 35.11.3 – Cantieri di riparazioni navali;
- 35.12.0 – Costruzione e riparazione di imbarcazioni da diporto e sportive.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD37 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.231.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 1.632.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 64 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del modello/questionario (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D del modello/questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione conto proprio/ conto terzi, attività di servizio (manutenzione, rimessaggio, installazione accessori, ecc.) e

commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell' attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei prodotti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.568.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:
- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1] ;
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

2 La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo di prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipologia dell'attività;
- prodotti ottenuti e/o lavorati.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 10) da quelle di dimensioni più contenute.

La modalità organizzativa ha distinto le imprese che operano in conto terzi (cluster 7 e 9) dalle rimanenti che operano in conto proprio o in forma mista.

Con riferimento alla tipologia dell'attività, sono state individuate le imprese specializzate nella costruzione di imbarcazioni (cluster 4, 8, 9 e 10) e quelle che svolgono attività di servizio, in modo particolare per quanto riguarda la manutenzione/riparazione (cluster 1 e 6), gli allestimenti (cluster 2 e 5), il rimessaggio (cluster 3) e la verniciatura (cluster 7).

Per quanto concerne la tipologia di prodotti, sono stati individuati i soggetti che realizzano o manutengono unità da diporto a motore (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9 e 10), a vela (cluster 8) e unità da pesca (cluster 6).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE ESEGUONO LA MANUTENZIONE E RIPARAZIONE PREVALENTEMENTE DI IMBARCAZIONI DA DIPORTO

NUMEROSITÀ: 346

Il cluster è costituito principalmente da ditte individuali (62% dei soggetti) e, in misura minore, da società (nel 20% dei casi di persone e nel 18% di capitali), che occupano 3 addetti, di cui 2 dipendenti. Nel 58% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

La produzione/lavorazione viene svolta su 190 mq di locali e 157 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster svolgono attività di servizio (48% dei ricavi) e produzione/lavorazione in conto proprio (28%) ed in conto terzi (18%), svolgendo principalmente l'attività di manutenzione/riparazione (82% dei ricavi).

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono la riparazione di motori e loro parti (svolta dal 64% dei soggetti), la riparazione e/o manutenzione di scafo e coperta (50%), la riparazione e/o manutenzione impianti (45%) e la riparazione e/o manutenzione interni (31%).

La manutenzione viene effettuata soprattutto su unità da diporto a motore (44% dei ricavi) e a vela (10%) e su unità adibite al trasporto (9%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è limitata ad 1 compressore e 2 saldatrici (nel 46% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da privati (55% dei ricavi), industria nautica/cantieristica (7%) e armatori/compagnie di navigazione (7%); l'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello nazionale.

CLUSTER 2 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA MANUTENZIONE E NEGLI ALLESTIMENTI INTERNI ED ESTERNI IN LEGNO

NUMEROSITÀ: 187

Le imprese del cluster sono ditte individuali (51% dei casi), società di persone (25%) e società di capitali (24%). Si tratta di imprese che occupano 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La produzione/lavorazione viene effettuata su 315 mq di locali e 332 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto terzi (51% dei ricavi), con una percentuale di ricavi proveniente dal committente principale pari al 43%. Inoltre vengono svolte attività di servizio per il 32% dei ricavi. Il 60% dei ricavi deriva da servizi di manutenzione/riparazione, a cui si affianca l'allestimento di interni ed esterni (17%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati soprattutto legno (47% delle quantità lavorate) e smalti e vernici (12%).

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono riparazione e/o manutenzione scafo e coperta (svolto dall'81% dei soggetti), riparazione e/o manutenzione interni (78%), allestimento interni ed esterni (71%), allestimento attrezzature di coperta (59%), verniciatura/lucidatura (50%) e montaggio/assemblaggio (48%).

Gli allestimenti vengono effettuati principalmente su unità da diporto a motore (51% dei ricavi) e a vela (17%) e su unità adibite a trasporto (9%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 3 macchine/impianti per lavorazione legno, 1 compressore e 2 saldatrici (nel 33% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da imprese dell'industria nautica/cantieristica (33% dei ricavi), privati (28%) ed altre imprese manifatturiere (9%); l'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello nazionale.

CLUSTER 3 – IMPRESE CHE FORNISCONO SERVIZI DI RIMESSAGGIO E MANUTENZIONE / RIPARAZIONE

NUMEROSITÀ: 120

Le imprese del cluster sono suddivise equamente in ditte individuali (34% dei casi), società di persone (33%) e società di capitali (33%), con una struttura occupazionale composta da 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività ammontano a 504 mq di locali e 1.010 mq di spazi all'aperto destinati alla produzione/lavorazione, 225 mq di locali e 219 mq di spazi all'aperto destinati a magazzino. Sono inoltre presenti 33 mq di locali destinati a uffici. Nel 44% dei casi, le imprese operano su 2.546 mq di spazi in concessione a terra e, nel 47%, su 2.201 mq di spazi in concessione su specchi d'acqua.

Le imprese del cluster svolgono attività di servizio, in modo particolare rimessaggio a terra (51% dei ricavi) e in acqua (24%), alle quali si affianca l'attività di manutenzione/riparazione (21%).

Le fasi tipiche dell'attività sono riparazione e/o manutenzione scafo e coperta (nel 58% dei casi), verniciatura/lucidatura (46%), varo e collaudo (41%), riparazione e/o manutenzione interni (40%) e riparazione motori e loro parti (35%).

Le imprese operano principalmente su unità da diporto a motore (56% dei ricavi) e a vela (12%) e su altre unità non a motore da diporto e/o sportive (canoe, natanti sportivi, lance, gozzi, kayak, ecc.) per il 7% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 3 macchine/impianti per lavorazione legno (nel 33% dei casi), 1 compressore, 1 rimorchio per il trasporto delle imbarcazioni (nel 32% dei casi), 1 gru/autogru/travel lift ed 1 saldatrice (nel 41% dei casi).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (79% dei ricavi); l'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello nazionale.

CLUSTER 4 – IMPRESE CHE COSTRUISCONO IMBARCAZIONI A MOTORE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 126

Il cluster è costituito da ditte individuali (42% dei soggetti), società di persone (33%) e società di capitali (25%). Si tratta di imprese che occupano 5 addetti, di cui 4 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività ammontano a 549 mq di locali e 295 mq di spazi all'aperto destinati alla produzione/lavorazione e 111 mq di spazi all'aperto destinati a magazzino. Sono inoltre presenti 30 mq di locali destinati a uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (76% dei ricavi) ed effettuano attività di costruzione (75% dei ricavi) di imbarcazioni a motore (85% dei ricavi). Vengono inoltre svolte attività di manutenzione/riparazione, che apportano il 16% dei ricavi.

Nel ciclo produttivo vengono impiegati vetroresina (39% delle quantità lavorate), legno (18%) e semilavorati e componenti (15%).

Il processo produttivo è integrato e comprende tutte le fasi, dalla progettazione al varo e collaudo. Vengono inoltre svolte le fasi di riparazione e/o manutenzione scafo e coperta (nel 75% dei casi), riparazione e/o manutenzione interni (63%), riparazione e/o manutenzione impianti (52%) e riparazione motori e loro parti (45%).

La produzione/lavorazione riguarda soprattutto unità da diporto a motore (68% dei ricavi), unità adibite alla pesca (13%) ed al trasporto (9%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 macchine/impianti per il taglio del metallo (nel 40% dei casi), 3 macchine/impianti per la lavorazione del metallo (nel 30% dei casi), 2 macchine/impianti per la lavorazione della vetroresina e/o del carbonio (nel 30% dei casi), 2 macchine/impianti per lavorazione legno, 1 macchina/impianto per la verniciatura (nel 29% dei casi), 1 compressore, 2 rimorchi per il trasporto delle imbarcazioni (nel 41% dei casi), 1 gru/autogru/travel lift (nel 44% dei casi) ed 1 saldatrice.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (53% dei ricavi) e commercianti (11%).

L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale. Il 40% delle imprese del cluster ottiene il 61% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi UE ed il 21% delle imprese esporta verso Paesi Extra UE per il 18% dei ricavi.

CLUSTER 5 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE, MANUTENZIONE E RIPARAZIONE DI IMPIANTI TECNOLOGICI

NUMEROSITÀ: 135

Il cluster è costituito da ditte individuali (50% dei soggetti) e da società (nel 25% dei casi di persone e nel 25% di capitali), con una struttura occupazionale costituita da 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La produzione/lavorazione viene effettuata su 324 mq di locali e 289 mq di spazi all'aperto. Sono inoltre presenti 96 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster effettuano principalmente attività di servizio (46% dei ricavi) e produzione/lavorazione in conto terzi (24%) ed in conto proprio (18%). Viene inoltre svolta la commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dall'impresa, che apporta l'11% dei ricavi. Le attività principali sono la manutenzione/riparazione (48% dei ricavi) e l'allestimento impianti tecnologici (13%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati soprattutto prodotti accessori acquistati da terzi (30% delle quantità lavorate), semilavorati e componenti (15%), acciaio (10%) e smalti e vernici (9%).

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono riparazione e/o manutenzione impianti (svolta dal 70% dei soggetti), montaggio/assemblaggio (64%), riparazione motori e loro parti (62%), riparazione e/o manutenzione scafo e coperta (59%), allestimento attrezzature di coperta (57%), allestimento impianti tecnologici (55%) e riparazione e/o manutenzione interni (53%).

I servizi svolti riguardano principalmente unità da diporto a motore (55% dei ricavi) e a vela (13%) e unità adibite a trasporto (10%). Da segnalare che i servizi di installazione e la vendita di accessori (anche prodotti da terzi) rappresentano, rispettivamente, il 36% ed il 12% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 macchine/impianti per il taglio del metallo (nel 38% dei casi), 3 macchine/impianti per lavorazione legno (nel 33% dei casi), 1 compressore, 2 rimorchi per il trasporto delle imbarcazioni (nel 36% dei casi), 1 gru/autogru/travel lift (nel 30% dei casi) ed 1 saldatrice.

La clientela è rappresentata principalmente da privati (48% dei ricavi) ed industria nautica/cantieristica (25%).

L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale.

CLUSTER 6 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA COSTRUZIONE E MANUTENZIONE/RIPARAZIONE DI IMBARCAZIONI DA PESCA

NUMEROSITÀ: 88

Il cluster è composto da ditte individuali (44% dei soggetti), società di persone (40%) e di capitali (16%). Si tratta di imprese che occupano 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività ammontano a 276 mq di locali e 760 mq di spazi all'aperto destinati alla produzione/lavorazione e 132 mq di spazi all'aperto destinati a magazzino. Il 32% delle imprese dispone di spazi in concessione a terra pari a 1.924 mq.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (48% dei ricavi), ma anche in conto terzi (27%). Le attività di servizio rappresentano il 23% dei ricavi. Si effettuano soprattutto la manutenzione/riparazione (56% dei ricavi) e la costruzione (30%) di imbarcazioni a motore (40% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati legno (54% delle quantità lavorate), acciaio (15%) e smalti e vernici (9%).

Il processo produttivo comprende le fasi di costruzione scafo e coperta (effettuato dal 56% dei soggetti), verniciatura/lucidatura (58%), montaggio/assemblaggio (50%) e varo e collaudo (53%). Vengono inoltre svolte le fasi di riparazione e/o manutenzione scafo e coperta (80% dei soggetti) e di riparazione e/o manutenzione interni (56%).

La produzione/lavorazione riguarda prevalentemente unità adibite alla pesca (77% dei ricavi) e, in misura minore, al trasporto (11%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 macchine/impianti per il taglio del metallo (nel 30% dei casi), 3 macchine/impianti per lavorazione legno, 1 compressore, 2 scali tradizionali e/o a carrello (nel 42% dei casi), 1 gru/autogru/travel lift (nel 47% dei casi) e 2 saldatrici.

La clientela è costituita prevalentemente da armatori/compagnie di navigazione (65% dei ricavi) e privati (11%); l'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello nazionale.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI MANUTENZIONE SPECIALIZZATE NELLA VERNICIATURA

NUMEROSITÀ: 184

Le imprese del cluster sono per la maggior parte ditte individuali (66% dei soggetti) e, in misura minore, società (nel 18% dei casi di capitali e nel 15% di persone). Si tratta di imprese che occupano 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

Solo raramente i soggetti appartenenti al cluster dispongono di superfici proprie per l'attività di produzione/lavorazione, che viene svolta presso il committente.

Le imprese del cluster derivano la maggior parte dei ricavi dalla produzione/lavorazione in conto terzi (63% dei ricavi), con una percentuale di ricavi proveniente dal committente principale pari al 65%. Inoltre vengono svolte attività di servizio per il 31% dei ricavi. L'87% dei ricavi è generato da lavori di manutenzione/riparazione.

Nel ciclo produttivo vengono impiegati soprattutto smalti e vernici.

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono la verniciatura/lucidatura (svolta dal 67% dei soggetti), la riparazione e/o manutenzione scafo e coperta (61%) e, in misura minore, la riparazione

e/o manutenzione interni (42%), che riguardano principalmente unità da diporto a motore (48% dei ricavi) e a vela (10%) ed unità adibite a trasporto (21%).

Coerentemente con le dimensioni aziendali ed il tipo di lavorazioni effettuate, la dotazione di beni strumentali è limitata a 2 macchine/impianti per la verniciatura (nel 28% dei casi) e 2 compressori (nel 45% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da imprese dell'industria nautica/cantieristica (60% dei ricavi) e, in misura minore, da armatori/imprese di navigazione (8%), privati (7%) ed enti privati - consorzi, associazioni, ecc. (6%); l'area di mercato si estende dall'ambito locale a quello regionale.

CLUSTER 8 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA COSTRUZIONE DI BARCHE A VELA

NUMEROSITÀ: 68

Il cluster è costituito equamente da ditte individuali (50% dei soggetti) e da società (di capitali nel 28% dei casi e di persone nel 22%), che occupano 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività sono costituite essenzialmente da 384 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione.

Le imprese del cluster operano sia in conto terzi (47% dei ricavi) sia in conto proprio (39%). Le attività principali sono la costruzione (67% dei ricavi) e la manutenzione/riparazione (19%) di imbarcazioni a vela (97% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati vetroresina (28% delle quantità lavorate), semilavorati e componenti (18%), legno (15%) e smalti e vernici (8%).

Il processo produttivo è integrato. Nel 35% dei casi inizia con la progettazione e prosegue con la costruzione del prototipo (51% dei soggetti), dello stampo (49%), di scafo e coperta (59%). Sono inoltre svolte le fasi di allestimento attrezzature di coperta (nel 62% dei casi), verniciatura/lucidatura (56%), montaggio/assemblaggio (56%), riparazione/manutenzione di scafo e coperta (56%) e varo e collaudo (41%).

La produzione/lavorazione riguarda le unità da diporto a vela (97% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 macchine/impianti per lavorazione legno e 1 compressore.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (41% dei ricavi) ed industria nautica/cantieristica (27%).

L'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello internazionale.

CLUSTER 9 – IMPRESE CHE COSTRUISCONO IMBARCAZIONI A MOTORE IN CONTO TERZI, FORTEMENTE CONNOTATE DALLA MONOCOMMITTENZA

NUMEROSITÀ: 183

Il cluster è costituito per la maggior parte da ditte individuali (49% dei soggetti) e, in misura minore, da società di persone (26%) e di capitali (25%). Si tratta di imprese che occupano 5 addetti, di cui 4 dipendenti.

Le superfici dedicate all'attività sono limitate a 206 mq di locali destinati alla produzione/lavorazione. Nel 45% dei casi le imprese non dispongono di superfici destinate all'attività e dunque è ragionevole ipotizzare che prestino la loro opera presso la sede del committente.

I soggetti appartenenti al cluster operano in conto terzi (91% dei ricavi) ed effettuano attività di costruzione (83% dei ricavi) di imbarcazioni a motore (83% dei ricavi). Le imprese sono sostanzialmente monocommittenti, dal momento che il 70% dei ricavi deriva dal committente principale.

Nel ciclo produttivo vengono impiegati prevalentemente vetroresina (32% delle quantità lavorate), legno (14%), semilavorati e componenti (10%) e smalti e vernici (7%).

Le fasi principali della produzione/lavorazione sono la costruzione di scafo e coperta, la verniciatura/lucidatura ed il montaggio/assemblaggio.

La produzione/lavorazione riguarda soprattutto unità da diporto a motore (71% dei ricavi) e, in misura minore, unità adibite al trasporto (16%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è limitata a 3 macchine/impianti per lavorazione legno (nel 29% dei casi) ed 1 compressore (nel 46% dei casi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese dell'industria nautica/cantieristica (82% dei ricavi).

L'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

CLUSTER 10 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE PRODUCONO IMBARCAZIONI DA DIPORTO A MOTORE

NUMEROSITÀ: 42

Il cluster è costituito prevalentemente da società di capitali (62% dei soggetti) e, in misura minore, da società di persone (29%). Queste imprese occupano 18 addetti, di cui 16 dipendenti, tra i quali si registra la presenza di 1 impiegato, 8 operai generici, 3 operai specializzati e 2 apprendisti.

Le superfici dedicate all'attività ammontano a 1.542 mq di locali e 664 mq di spazi all'aperto destinati alla produzione/lavorazione, 165 mq di locali e 508 mq di spazi all'aperto destinati a magazzino. Sono inoltre presenti 82 mq di locali destinati a uffici.

Le imprese del cluster operano in conto terzi (56% dei ricavi) ed in conto proprio (42%) ed effettuano attività di costruzione (92% dei ricavi) di imbarcazioni a motore (83% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati principalmente vetroresina (59% delle quantità lavorate) e semilavorati e componenti (10%).

Il processo produttivo prevede le fasi di costruzione prototipo (nel 60% dei casi), costruzione stampo (71%), costruzione scafo e coperta (81%), verniciatura/lucidatura (69%) e montaggio/assemblaggio (55%). Talvolta vengono svolte anche le fasi di progettazione (38% dei soggetti), allestimento attrezzature di coperta (43%) e varo e collaudo (31%).

La produzione/lavorazione riguarda unità da diporto a motore (85% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 macchine/impianti per il taglio del metallo (nel 33% dei casi), 2 macchine/impianti per lavorazione legno, 2 macchine/impianti per la lavorazione della vetroresina e/o del carbonio, 1 macchina/impianto per la distribuzione della resina (nel 36% dei casi), 1 macchina/impianto per la verniciatura, 1 carroponte, 2 compressori, 2 gru/autogru/travel lift (nel 33% dei casi) e 3 saldatrici (nel 38% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da imprese dell'industria nautica/cantieristica (65% dei ricavi) e, in misura minore, da privati (12%) e commercianti (11%).

L'area di mercato si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale. Il 45% delle imprese del cluster ottiene il 50% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi UE e il 29% delle imprese esporta verso Paesi Extra UE per il 15% dei ricavi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[6] * 1.000);

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite. Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 7 e 9;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2, 5, 6, 8 e 10.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1 e 2;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 7 e 9;
- dal 3° ventile, per i cluster 6 e 8;
- dal 1° ventile, per il cluster 10.

Per il ***margine operativo lordo*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 7 e 9;
- dal 2° ventile, per i cluster 3, 6, 8 e 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:
- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD37U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1140	1,1565	1,0937	-	1,0964
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi + Spese per acquisti di servizi	-	-	-	1,1190	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2480	1,1206	1,2731	1,3251	1,3220
Spese per acquisti di servizi	1,4607	1,2949	1,2792	-	1,1168
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	431,6798	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	119,1010	-	-	-	137,2449
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	34,2806	34,1402	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	9.945,4841	16.139,9253	20.958,4899	15.266,1777	26.477,2419
Totale Mq degli spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione (compresi gli spazi in concessione)	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD37U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1479	1,2987	1,0863	1,0169	1,0819
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi + Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0017	1,1431	1,2343	1,2247	1,2624
Spese per acquisti di servizi	1,0130	1,7390	1,6467	1,6844	1,7308
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	387,4316	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	149,2248	114,4423	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	6,9697	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	26.034,9972	35.864,3239	14.757,4449	33.149,4926	-
Totale Mq degli spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione (compresi gli spazi in concessione)	-	-	-	-	79,0170

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente

Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Mq degli spazi scoperti destinati alla produzione/lavorazione (compresi gli spazi in concessione)
- Mq dei locali destinati a magazzino (compresi gli spazi in concessione)
- Mq degli spazi all'aperto destinati a magazzino (compresi gli spazi in concessione)
- Mq degli spazi in concessione a terra
- Mq degli spazi in concessione su specchi d'acqua

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA D

- Numero committenti: (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Lavorazione affidata a terzi: U.E.
- Lavorazione affidata a terzi: Extra U.E.

QUADRO C DEL QUESTIONARIO

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Tipologia della clientela: Industria nautica/cantieristica
- Tipologia della clientela: Armatori/compagnie di navigazione
- Tipologia della clientela: Privati

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Costruzione/giunzione scafo e coperta - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Costruzione/giunzione scafo e coperta - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Motorizzazione - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Motorizzazione - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Verniciatura/lucidatura - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Verniciatura/lucidatura - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Varo e collaudo - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Varo e collaudo - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Riparazione e/o manutenzione interni - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Riparazione e/o manutenzione interni - conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Riparazione e/o manutenzione impianti - conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Riparazione e/o manutenzione impianti - conto terzi

QUADRO D DEL QUESTIONARIO

- Tipologia di attività: Costruzione
- Tipologia di attività: Manutenzione/riparazione
- Tipologia di attività: Rimessaggio a terra
- Tipologia di attività: Rimessaggio in acqua
- Tipologia di attività: Allestimento impianti tecnologici
- Tipologia di attività: Allestimento interni ed esterni (arredamento)
- Tipologia di costruzione/trasformazione: Imbarcazioni a motore
- Tipologia di costruzione/trasformazione: Imbarcazioni a vela
- Materiali di produzione: Vetroresina
- Materiali di produzione: Carbonio
- Materiali di produzione: Legno
- Materiali di produzione: Smalti e vernici
- Materiali di produzione: Prodotti accessori acquistati da terzi (apparecchiature, arredamento, ecc.)
- Fasi della produzione e/o riparazione: Costruzione prototipo - conto proprio
- Fasi della produzione e/o riparazione: Costruzione prototipo - conto terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Costruzione stampo - conto proprio
- Fasi della produzione e/o riparazione: Costruzione stampo - conto terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti impianti tecnologici - conto proprio
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti impianti tecnologici - conto terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti impianti tecnologici - affidata a terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti interni ed esterni (arredamento) - conto proprio
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti interni ed esterni (arredamento) - conto terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti interni ed esterni (arredamento)- affidata a terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti attrezzature di coperta - conto proprio
- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti attrezzature di coperta - conto terzi

- Fasi della produzione e/o riparazione: Allestimenti attrezzature di coperta - affidata a terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Montaggio/assemblaggio - affidata a terzi
- Fasi della produzione e/o riparazione: Riparazione motori e loro parti - conto proprio
- Fasi della produzione e/o riparazione: Riparazione motori e loro parti - conto terzi
- Tipologia dei prodotti: Unità adibite a trasporto (passeggeri e/o merci)
- Tipologia dei prodotti: Unità adibite alla pesca
- Tipologia dei prodotti: Unità da diporto a vela
- Tipologia dei prodotti: Altre unità non a motore da diporto e/o sportive (canoe, natanti sportivi, lance, gozzi, kayak, ecc.)
- Tipologia dei prodotti: Altre unità (militari, unità adibite ai servizi portuali o ad altri servizi, ecc.)
- Servizi complementari: Installazione accessori
- Servizi complementari: Trasporto imbarcazioni
- Servizi complementari: Vendita accessori (anche prodotti da terzi)
- Altri elementi specifici: Costo per consumi di energia elettrica
- Altri elementi specifici: Canone di concessione per demanio marittimo
- Altri elementi specifici: Canone di concessione per demanio acque interne

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE

- Macchine per lavorazione legno (numero)
- Macchine per la verniciatura (numero)
- Carriponte (numero)
- Scalo tradizionale (numero)
- Scalo a carrello (numero)
- Rimorchi per il trasporto delle imbarcazioni (numero)

QUADRO E DEL QUESTIONARIO

- Macchine/impianti per il taglio del metallo (frese, ecc.) (numero)
- Macchine/impianti per la lavorazione del metallo (numero)
- Macchine/impianti per la lavorazione della vetroresina e/o del carbonio (numero)
- Macchine/impianti per la distribuzione della resina (numero)
- Presse (numero)
- Saldatrici (numero)
- Sabbiatrici (numero)

ALLEGATO 9

INTEGRAZIONE ALLA

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE TD18U

APPROVATA CON DECRETO MINISTERIALE DEL 17 MARZO 2005

Il presente documento costituisce parte integrante della nota tecnica e metodologica già approvata con Decreto Ministeriale del 17 marzo 2005, relativa allo studio di settore TD18U - Fabbricazione di prodotti in ceramica, piastrelle e laterizi in vigore, nella versione evoluta, dal periodo d'imposta 2004.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

CORRETTIVO CONGIUNTURALE

In considerazione della situazione di difficoltà del sistema delle PMI nel comparto dei prodotti ornamentali in ceramica, piastrelle in ceramica e laterizi si è ritenuto opportuno introdurre un correttivo che consentisse di tener conto dell'andamento sfavorevole della congiuntura economica.

Nelle funzioni di ricavo le variabili indipendenti sono costituite da variabili di flusso e variabili di stock. Le variabili di flusso seguono solitamente gli andamenti congiunturali: aumentano al crescere dei ricavi, si riducono nel caso di compressione delle vendite, mentre le variabili di stock, per loro natura, possono essere considerate "invarianti", soprattutto in situazioni di ciclo economico negativo.

Nell'ambito del modello di stima dei ricavi è stato quindi introdotto un correttivo congiunturale, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, da applicare secondo le seguenti modalità:

- i consumi energetici (energia elettrica e gas) sono stati assunti come indicatore di ciclo economico;
- l'impresa accede al correttivo se le spese per consumi energetici (a prezzi 2005) ed i ricavi diminuiscono, contemporaneamente, nell'anno di applicazione dello studio rispetto all'anno cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore;
- il correttivo, calcolato come rapporto tra le spese per consumi energetici dell'anno di applicazione dello studio e le spese relative all'annualità cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore, viene applicato come fattore moltiplicativo alle variabili di stock (valore dei beni strumentali) della funzione di ricavo.

ALLEGATO 10

INTEGRAZIONE ALLE NOTE TECNICHE E METODOLOGICHE

STUDI DI SETTORE TD20U E TD32U

APPROVATE CON DECRETO MINISTERIALE DEL 17 MARZO 2005

Il presente documento costituisce parte integrante delle note tecniche e metodologiche già approvate con Decreto Ministeriale del 17 marzo 2005, relative agli studi di settore TD20U - Fabbricazione e lavorazione di prodotti in metallo e TD32U - Meccanica pesante in vigore, nella versione evoluta, dal periodo d'imposta 2004.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

CORRETTIVO LEGATO AI PREZZI DELLE MATERIE PRIME

Nel triennio 2003-2005 il comparto della meccanica è stato caratterizzato da un forte incremento dei prezzi delle materie prime provocato dall'aumento della domanda mondiale.

Tale fenomeno ha modificato la struttura del Conto Economico delle imprese del settore e, come conseguenza, lo studio di settore potrebbe non rappresentare correttamente la realtà cui si riferisce.

Al fine di adeguare le funzioni di stima dei ricavi degli studi di settore TD20U e TD32U, è stato introdotto un apposito correttivo, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, da applicare per il periodo d'imposta 2005, alla variabile "Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi", in relazione al materiale metallico impiegato nel processo produttivo.

Nella tabella seguente sono riportati i correttivi individuati.

Materiali metallici	Correttivo
Acciaio	-4,5
Rame	-8,5
Alluminio	-0,3
Ottone	-6,7
Bronzo	-8,2
Polveri di sinterizzazione	-3,8
Altri metalli	-1,8

L'impresa accede al correttivo se si è verificato un incremento dell'incidenza della variabile "Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi" sui ricavi nel 2005 rispetto all'anno di costruzione dello studio di settore (2002).

06A04184

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di otto studi di settore in evoluzione relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, il quale prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, come modificato dall'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate 13 aprile 2004, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche delle manifatture;

Visti i decreti del Ministro dell'economia e delle finanze 25 marzo 2002, 18 luglio 2003, 14 luglio 2004, 19 maggio 2005, concernenti i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 dicembre 2005;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvate, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) Studio direttore TD24U (che sostituisce gli studi di settore SD24A e 5D24B) - Confezione di articoli in pelliccia, codice attività 18.30.2; Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle, codice attività 52.42.4;

b) Studio di settore TD25U (che sostituisce lo studio di settore SD25U) - Preparazione e tintura di pellicce, codice attività 18.30.1; Preparazione e concia del cuoio, codice attività 19.10.0;

c) Studio di settore TD26U (che sostituisce lo studio di settore SD26U) - Confezione di vestiario in pelle, codice attività 18.10.0;

d) Studio di settore TD27U (che sostituisce lo studio di settore SD27U) - Fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria e selleria, codice attività 19.20.0;

e) Studio di settore TD29U (che sostituisce lo studio di settore SD29U) - Fabbricazione di prodotti in calcestruzzo per l'edilizia, codice attività 26.61.0; Produzione di calcestruzzo pronto per l'uso, codice attività 26.63.0; Fabbricazione di altri prodotti in calcestruzzo, gesso e cemento, codice attività 26.66.0;

f) Studio di settore TD36U (che sostituisce lo studio di settore SD36U) - Siderurgia, codice attività 27.10.0; Fabbricazione di tubi di ghisa, codice attività 27.21.0; Stiratura a freddo, codice attività 27.31.0; Laminazione a freddo di nastri, codice attività 27.32.0; Profilatura mediante formatura o piegatura a freddo, codice attività 27.33.0; Trafilatura, codice attività 27.34.0; Fusione di ghisa, codice attività 27.51.0; Fusione di acciaio, codice attività 27.52.0; Fusione di metalli leggeri, codice attività 27.53.0; Fusione di altri metalli non ferrosi, codice attività 27.54.0;

g) Studio di settore TD38U (che sostituisce lo studio di settore SD38U) - Fabbricazione di mobili metallici per uffici e negozi, ecc., codice attività 36.12.1;

h) Studio di settore TD47U (che sostituisce lo studio di settore SD47U) - Fabbricazione di carta e cartoni ondulati e di imballaggi di carta e cartone, codice di attività 21.21.0; Fabbricazione di prodotti cartotecnici, codice di attività 21.23.0; Fabbricazione di altri articoli di carta e di cartone, codice attività 21.25.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TD24U;
– 2, per lo studio di settore TD25U;
– 3, per lo studio di settore TD26U;
– 4, per lo studio di settore TD27U;
– 5, per lo studio di settore TD29U;
– 6, per lo studio di settore TD36U;
– 7, per lo studio di settore TD38U;
– 8, per lo studio di settore TD47U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono, in maniera secondaria, le predette attività per le quali abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2005.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c)*, *d)* ed *e)* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle sole informazioni contenute nei modelli costituenti parte integrante della dichiarazione Unico 2004 e approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del comma 1 del medesimo articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD24U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SD24A – Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle e SD24B – Confezione di articoli in pelliccia.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 18.30.2 - Confezione di articoli in pelliccia;
- 52.42.4 - Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.111.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 226 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alla produzione conto proprio, produzione conto terzi, commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa, altri servizi (custodia, pulitura,riparazioni, ecc.) (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative agli acquisti di materie prime e accessori (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione percentuale, secondo l'anno di produzione/acquisto, del valore delle rimanenze finali relative a merci (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.885.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio delle attività inserite nel presente comparto è stata basata sui seguenti fattori:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- specializzazione per tipologia di attività esercitata;
- monocommittenza.

In base al fattore dimensionale l'analisi ha differenziato le aziende con una struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 7) dalle imprese di dimensioni più contenute.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha permesso di evidenziare imprese che operano prevalentemente in conto proprio (cluster 3, 7) ed imprese che svolgono la loro attività in conto terzi (cluster 2, 6, 9).

La specializzazione per tipologia di attività esercitata ha consentito l'individuazione dei seguenti gruppi:

- imprese che svolgono soprattutto attività di servizi (cluster 4, 8),
- imprese con prevalente attività di commercializzazione dei prodotti finiti (cluster 5),
- imprese con attività mista di produzione e commercializzazione di prodotti di terzi (cluster 1).

Il fattore della monocommittenza ha evidenziato la presenza di un gruppo di imprese fortemente connotate dalla dipendenza da un unico committente (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – LABORATORI DI PELLICCERIA CON COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI DI TERZI

NUMEROSITÀ: 330

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (63% dei soggetti) e società di persone (31%), con una struttura composta da 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 56% dei casi le realtà oggetto di studio non fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 42 mq di produzione e/o laboratorio, 18 di magazzino e 39 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

Si tratta di imprese che operano in conto proprio (43% dei ricavi), commercializzano prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (29%) e svolgono altri servizi (21%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (86% dei ricavi) su un'area di mercato che si estende dal livello comunale a quello regionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente capispalla (24% dei ricavi), abbigliamento in pelle e montone (13%) ed accessori vari in pelliccia (7%), mentre le attività accessorie sono relative alla rimessa a modello (13%), alle riparazioni (11%) e alla custodia (10%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pellicce (45% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pelli (38%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (44% delle imprese), lavorazioni delle pelli (76%), assemblaggio delle pelli (83%), montaggio del capo (97%), rifinitura e foderatura (99%) e pulitura (68%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 2 – LABORATORI DI PELLICCERIA OPERANTI IN CONTO TERZI CARATTERIZZATI DALLA MONOCOMMITTENZA

NUMEROSITÀ: 69

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (83% dei soggetti), con una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 43 mq di produzione e/o laboratorio.

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari all'88%.

La clientela è costituita soprattutto da industria (indicata dal 32% delle imprese con un'incidenza del 97% sui ricavi), artigiani (22% delle imprese, 93% sui ricavi), commercianti all'ingrosso (22% delle imprese, 93% sui ricavi) e commercianti al dettaglio (17% delle imprese, 83% sui ricavi). L'area di mercato raramente va oltre il contesto provinciale.

Non emergono elementi caratterizzanti per quanto riguarda la tipologia di prodotti e di servizi offerti: il 46% delle imprese ottiene il 59% dei ricavi dalla produzione di accessori vari in pelliccia, il 32% ottiene il 55% dalla produzione di capispalla, il 42% offre attività di riparazione da cui ottiene il 31% dei ricavi ed il 32% ottiene il 29% dei ricavi da rimessa a modello.

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da altri (44% degli acquisti) e, nel 23% dei casi, da commercianti all'ingrosso di pelli (84%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazione delle pelli (indicata dal 35% delle imprese appartenenti al cluster), assemblaggio delle pelli (55%), montaggio del capo (65%), rifinitura e foderatura (67%) e pulitura (23%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 3 – LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI CAPI SU MISURA

NUMEROSITÀ: 351

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (78% dei soggetti) e società di persone (19%), con una struttura composta da 1 addetto.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 40 mq di produzione e/o laboratorio e 18 mq destinati alla vendita al dettaglio.

Si tratta di imprese che operano in conto proprio (58% dei ricavi) e svolgono altri servizi (22%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (79% dei ricavi); il 17% delle imprese dichiara, inoltre, di ottenere il 60% dei ricavi da commercianti al dettaglio. L'area di mercato si estende dal livello comunale a quello regionale.

Le attività sono svolte soprattutto nell'ambito della produzione di capi su misura (52% dei ricavi).

Relativamente ai prodotti e alle attività accessorie, i ricavi più significativi derivano dalla produzione di capispalla (19% dei ricavi) ed abbigliamento in pelle e montone (8%), da rimessa a modello (29%) e da servizi di riparazione (18%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati prevalentemente da commercianti all'ingrosso di pelli (57% degli acquisti); il 45% delle imprese dichiara, inoltre, di effettuare acquisti da commercianti all'ingrosso di pellicce per il 52% degli acquisti totali.

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (57% delle imprese), lavorazioni delle pelli (83%), lavorazioni dei capi in tessuto (25%), assemblaggio delle pelli (91%), montaggio del capo (100%), rifinitura e foderatura (98%) e pulitura (37%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 4 – PICCOLI LABORATORI DI SERVIZI E RIPARAZIONI

NUMEROSITÀ: 179

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (85% dei soggetti), con una struttura composta da 1 addetto.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 32 mq di produzione e/o laboratorio.

Si tratta di imprese che svolgono prevalentemente altri servizi (70% dei ricavi).

La clientela è costituita soprattutto da privati (79% dei ricavi). L'area di mercato è limitata al contesto provinciale.

Le attività svolte sono soprattutto riparazioni (48% dei ricavi) e rimessa a modello (23%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (41% degli acquisti), commercianti all'ingrosso di pellicce (11%) e da altri (37%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazioni delle pelli (34% delle imprese), assemblaggio delle pelli (38%), montaggio del capo (57%), rifinitura e foderatura (65%) e pulitura (21%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire.

CLUSTER 5 – PELLICCERIE

NUMEROSITÀ: 367

Le imprese del cluster sono ditte individuali (48% dei soggetti), società di persone (26%) e società di capitali (26%), con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 64% dei casi le realtà oggetto di studio non fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 79 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio e 26 mq di magazzino.

Si tratta di imprese che svolgono quasi esclusivamente commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (86% dei ricavi).

La clientela è costituita soprattutto da privati (82% dei ricavi). L'area di mercato è limitata al contesto provinciale.

I prodotti commercializzati sono soprattutto abbigliamento in pelle e montone (33% dei ricavi) e capispalla (27%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pellicce (43% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pelli (indicati dal 44% dei rispondenti e con un'incidenza del 47% sul totale degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 macchina da cucire.

CLUSTER 6 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO TERZI CON CICLO PRODUTTIVO PARZIALE

NUMEROSITÀ: 170

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (78% dei soggetti) e società di persone (21%), con una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 49 mq di produzione e/o laboratorio.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in conto terzi (90% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 58%.

La clientela è costituita soprattutto da industria (indicata dal 50% delle imprese con un'incidenza del 74% sui ricavi), artigiani (51% delle imprese e 61% sui ricavi) e commercianti all'ingrosso (29% delle imprese e 66% sui ricavi). L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente accessori vari in pelliccia (35% dei ricavi) e, per il 34% delle imprese appartenenti al cluster, capispalla (46%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati, per un 22% delle imprese appartenenti al cluster, da commercianti all'ingrosso di pelli (74% sul totale degli acquisti), per un 11% da commercianti all'ingrosso di pellicce (75%), e da altri (48%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazione delle pelli (indicata dal 51% delle imprese), assemblaggio delle pelli (62%), montaggio del capo (48%) e rifinitura e foderatura (41%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire, 1 macchina da taglio ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 7 – AZIENDE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 113

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (28% di capitali e 43% di persone), con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico, 1 operaio specializzato ed 1 dipendente a tempo parziale.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono articolati in 152 mq di produzione e/o laboratorio, 146 mq di magazzino, 36 mq di uffici, 101 mq di locali destinati alla vendita e 22 mq di locali destinati ad esposizione.

Si tratta di imprese che operano in conto proprio (53% dei ricavi) e, marginalmente, in conto terzi (17%). Svolgono attività di commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (16% dei ricavi) ed altri servizi (14%). La rete di vendita è composta da 4 agenti e rappresentanti esclusivi ed 1 agente non esclusivo.

La clientela è costituita soprattutto da privati (48% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (25%); il 31% delle imprese, inoltre, ottiene il 46% dei ricavi da commercianti all'ingrosso. L'area di mercato si estende fino al contesto internazionale, con una presenza di export nel 39% dei casi.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente capispalla (41% dei ricavi), abbigliamento in pelle e montone (11%) e accessori in pelliccia (8%). Tra i servizi prestati è prevalente la rimessa a modello (11% dei ricavi).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (42% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pellicce (19%); il 35% delle imprese, inoltre, acquista tramite aste (46% degli acquisti).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (76% delle imprese), lavorazioni delle pelli (82%), lavorazione dei capi in tessuto (33%), assemblaggio delle pelli (91%), montaggio del capo (96%), rifinitura e foderatura (96%), pulitura (55%) e controllo, imballo e spedizione (63%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 6 macchine da cucire, 1 macchina da taglio, 1 macchina per stiratura e 2 altri macchinari.

CLUSTER 8 – ESERCIZI COMMERCIALI DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA PRESTAZIONE DI SERVIZI VARI

NUMEROSITÀ: 119

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (75% dei soggetti), con una struttura composta da 1 addetto.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 42 mq di produzione e/o laboratorio, 21 mq di magazzino e 27 mq di locali destinati alla vendita.

Si tratta di imprese che svolgono prevalentemente altri servizi (59% dei ricavi) mentre residuale è la produzione in conto proprio (22%).

La clientela è costituita quasi esclusivamente da privati (92% dei ricavi) su un'area di mercato che si limita al contesto comunale ed a quello provinciale.

Le attività svolte sono soprattutto custodia (26% dei ricavi), pulitura (20%), riparazioni (19%) e rimessa a modello (12%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (38% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pellicce (indicati dal 45% delle imprese, con un'incidenza del 70% sugli acquisti).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazioni delle pelli (46% delle imprese), assemblaggio delle pelli (56%), montaggio del capo (73%), rifinitura e foderatura (82%) e pulitura (72%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 9 – LABORATORI DI PELLICCERIA IN CONTO TERZI A CICLO INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 175

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (71% dei soggetti) e residualmente società di persone (26%), con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 57% dei casi le realtà oggetto di studio non fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 63 mq di produzione e/o laboratorio e 18 mq di magazzino.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in conto terzi (72% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 44%.

La clientela è costituita da artigiani (indicata dal 49% delle imprese con un'incidenza del 54% sui ricavi), industria (40% delle imprese e 63% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (39% delle imprese e 63% sui ricavi) e privati (51% delle imprese e 27% sui ricavi) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello regionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente capispalla (26% dei ricavi) e accessori vari in pelliccia (25%). Le attività svolte sono rimessa a modello (8% dei ricavi) e riparazioni (6%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (40% degli acquisti), altri (29%) e commercianti all'ingrosso di pellicce (indicati dal 46%, con un'incidenza del 62% sugli acquisti).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (26% delle imprese), lavorazioni delle pelli (89%), assemblaggio delle pelli (93%), montaggio del capo (98%), rifinitura e foderatura (97%), pulitura (46%) e controllo, imballo e spedizione (33%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 macchine da cucire, 1 macchina da taglio ed 1 altro macchinario.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:
- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile per il cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 9
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 6, 7 e 9
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5 e 8.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 2, 6 e 9;
- dal 3° ventile, per il cluster 1, 3, 4, 5, 7 e 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD24U

VARIABILI	CLUSTER1	CLUSTER2	CLUSTER3	CLUSTER4	CLUSTER5
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1607	1,3714	1,2901	1,4084	1,2361
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	1.709,6420
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	3.298,5202	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	779,8342	-	498,7951	444,1323	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1251	0,8002	0,9532	0,8646	1,2121
Spese per acquisti di servizi	1,7137	3,0910	1,6376	0,8837	1,7983
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	12.111,0543	-	5.451,8693	6.683,8541	6.887,6282
Totale Mq locali destinati alla produzione e/o laboratorio	-	-	90,1624	120,5226	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD24U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1980	1,1290	1,5287	1,0852
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	88,0532
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	3.782,6484	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	-	644,7208	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	229,7801	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,6344	1,3521	0,5201	0,9831
Spese per acquisti di servizi	2,4353	1,3957	1,4194	2,2145
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	13.145,9847	16.041,3668	9.607,8796	9.139,1366
Totale Mq locali destinati alla produzione e/o laboratorio	-	-	-	160,3633

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite: Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite: Quadri
- Numero delle giornate retribuite: Impiegati
- Numero delle giornate retribuite: Operai generici
- Numero delle giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite: Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite: Lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione e/o laboratorio (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione e commercializzazione: Produzione conto terzi
- Produzione e commercializzazione: Commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa
- Produzione e commercializzazione: Altri servizi (custodia, pulitura, riparazioni, ecc.)
- Produzione/lavorazione conto terzi: Numero committenti
- Produzione/lavorazione conto terzi: Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Artigiani
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Acquisti di materie prime e accessori: Commercianti all'ingrosso: di pellicce
- Fasi della produzione: Progettazione stilistica
- Fasi della produzione: Lavorazioni delle pelli
- Fasi della produzione: Lavorazione dei capi in tessuto (pellicce artificiali)
- Fasi della produzione: Assemblaggio delle pelli
- Fasi della produzione: Montaggio del capo
- Fasi della produzione: Rifinitura e foderatura
- Fasi della produzione: Pulitura
- Fasi della produzione: Controllo, imballo e spedizione
- Produzione di capi su misura
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Accessori vari in pelliccia (colli, cappelli, ecc.)
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Abbigliamento in pelle e montone
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Custodia
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Pulitura
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Rimessa a modello
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Riparazioni

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD25U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello Studio di Settore SD25U – Concia delle pelli e del cuoio.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 18.30.1 – Preparazione e tintura di pellicce;
- 19.10.0 – Preparazione e concia del cuoio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nello espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.710.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 215 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione conto proprio, produzione conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative ad acquisti di materie prime e semilavorati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia delle pelli utilizzate (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al settore di destinazione (quadri D e Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di prodotto ottenuto (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.495.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- modalità organizzativa;
- mercato di destinazione;
- specializzazione per tipologia di pelle lavorata;
- tipologia del processo produttivo;
- dimensione della struttura.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha evidenziato la presenza di imprese che operano prevalentemente in conto proprio (cluster 1, 7, 9), imprese che svolgono la loro attività in conto terzi (cluster 2, 3, 5, 6, 8, 10, 11) ed imprese con attività mista (cluster 4).

L'analisi del mercato di destinazione ha rimarcato la presenza delle seguenti specializzazioni:

- usi industriali (cluster 5);
- calzature e pelletteria/valigeria (cluster 7);
- arredamento/carrozzeria (cluster 8);
- abbigliamento e calzature (cluster 9);
- calzature (cluster 10).

La specializzazione per tipologia di pelle lavorata ha permesso di distinguere imprese che lavorano soprattutto

- pelle bovina (cluster 3, 7, 8, 11);
- pelli in pelo di pregio (cluster 4);
- pelle ovina e caprina (cluster 9).

La tipologia del processo produttivo ha fatto emergere la presenza di imprese monofase di messa al vento (cluster 3) e rifinitura (cluster 4, 10), nonché imprese a ciclo di produzione integrato (cluster 6, 7) ed imprese converter e semiconverter (cluster 1).

Infine, il fattore dimensionale ha differenziato aziende con una struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 7, 11) ed imprese di dimensioni più contenute (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

CLUSTER 1 – AZIENDE CONVERTER E SEMICONVERTER

NUMEROSITÀ: 183

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (67% dei soggetti), con una struttura composta da 5 addetti di cui 4 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 317 mq di produzione, 201 mq di magazzino e 42 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto proprio (77% dei ricavi) converter e semiconverter, come testimoniano la commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi (presente nel 26% dei casi con il 59% dei ricavi) e le spese per le lavorazioni affidate a terzi che incidono per circa un quarto sul costo del venduto.

La clientela di riferimento è costituita da imprese di trasformazione del prodotto finito (60% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (18%) ed imprese di trasformazione del prodotto semilavorato (15%); l'area di mercato è internazionale con presenza di export nel 77% dei casi e un'incidenza sui ricavi pari al 33%. La rete di vendita è costituita da 2 agenti e rappresentanti non esclusivi.

I prodotti ottenuti sono soprattutto altre pelli conciate (46% dei ricavi), semilavorati (16%) e cuoio (6%), per i settori delle calzature (39% dei ricavi), dell'abbigliamento (28%) e dell'arredamento/carrozzeria (12%).

Le tipologie di pelli utilizzate sono: bovina (61% dei ricavi) e caprina (10%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano presso concerie in Italia (36% degli acquisti), grossisti (34%) e concerie all'estero (20%).

Le fasi del processo produttivo sono costituite da riconcia (32% dei soggetti), tintura (36%) e rifinitura (54%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 bottali ed 1 misuratrice.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA FASE DELLA RIFINITURA

NUMEROSITÀ: 312

Le aziende del cluster sono per il 61% società e per il 39% ditte individuali, con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 251 mq di produzione, 42 mq di magazzino e 14 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto terzi (79% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 42%.

La clientela di riferimento è costituita da imprese di trasformazione del prodotto semilavorato (56% dei ricavi), imprese di trasformazione del prodotto finito (19%) e commercianti all'ingrosso (12%) su un'area di mercato che si estende dal contesto comunale alle regioni limitrofe.

I prodotti ottenuti sono soprattutto altre pelli conciate (32% dei ricavi) e semilavorati (21%) per i settori dell'abbigliamento (50% dei ricavi), calzature (11%) ed arredamento/carrozzeria (4%).

Le tipologie di pelli utilizzate sono: bovina (42% dei ricavi), ovina (25%) e caprina (8%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano presso concerie in Italia (20% degli acquisti) e grossisti (16%).

Il processo produttivo si limita alla fase di rifinitura con una dotazione di beni strumentali costituita da 1 bottale, 1 essiccatoio ad aria/telaio ed 1 rasatrice.

CLUSTER 3 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA FASE DI MESSA AL VENTO

NUMEROSITÀ: 78

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (58% di persone e 32% di capitali), con una struttura composta da 15 addetti di cui 13 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 9 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 734 mq di produzione, 91 mq di magazzino e 32 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (92% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 37%.

La clientela di riferimento è costituita prevalentemente da imprese di trasformazione del prodotto semilavorato (90% dei ricavi) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale alle regioni limitrofe.

I prodotti ottenuti sono soprattutto semilavorati (26% dei ricavi) ed altre pelli conciate (18%) mentre i settori di destinazione principali sono calzature (55% dei ricavi), abbigliamento (10%) ed arredamento/carrozzeria (8%).

La tipologia di pelle prevalentemente utilizzata è quella bovina (79% dei ricavi).

Il processo produttivo si limita alla fase di messa al vento (92% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è formata da 1 calcinaio, 4 essiccatoi ad aria/telai, 3 essiccatoi riscaldati, 1 ritenitrice, 1 rifilatrice ed 1 macchina a cilindro.

CLUSTER 4 – AZIENDE SPECIALIZZATE NELLA RIFINITURA DI PELLI IN PELO DI PREGIO

NUMEROSITÀ: 43

Le aziende del cluster sono per il 56% ditte individuali e per il 33% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 144 mq di produzione, 34 mq di magazzino e 9 mq di uffici.

Il cluster è costituito da aziende operanti sia in conto terzi (60% dei ricavi) che in conto proprio (34%).

La clientela di riferimento è costituita da imprese di trasformazione del prodotto semilavorato (30% dei ricavi), imprese di trasformazione del prodotto finito (19%), commercianti all'ingrosso (13%) e commercianti al dettaglio (7%) su un'area di mercato che si estende dal contesto comunale alle regioni limitrofe.

L'80% dei ricavi deriva dalla lavorazione delle pelli in pelo di pregio; i settori di destinazione prevalenti sono quelli della pellicceria (50% dei ricavi), delle calzature (13%) e dell'abbigliamento (9%).

Le tipologie di pelli utilizzate sono in pelo di pregio medio (48% dei ricavi), in pelo di pregio alto (19%), in pelo di pregio basso (11%) ed ovina con pelo (5%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano da grossisti (30% degli acquisti) e concerie in Italia (15%).

Il processo produttivo si limita alla fase di rifinitura con una dotazione di beni strumentali costituita da 1 aspo, 1 essiccatoio ad aria/telaio ed 1 stiratrice (presente nel 26% dei casi).

CLUSTER 5 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI PELLI DESTINATE AD USI INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 64

Le aziende del cluster sono per il 39% ditte individuali, per il 39% società di persone e per il 22% società di capitali, con una struttura composta da 6 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 307 mq di produzione, 75 mq di magazzino e 16 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto terzi (74% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 44%.

La clientela di riferimento è costituita da imprese di trasformazione del prodotto semilavorato (59% dei ricavi) ed imprese di trasformazione del prodotto finito (23%) su un'area di mercato che è limitata al contesto provinciale.

I prodotti ottenuti sono soprattutto semilavorati (32% dei ricavi) ed altre pelli conciate (14%) ad uso industriale (98% dei ricavi).

Le tipologie di pelli utilizzate sono: bovina (42% dei ricavi), ovina (13%) e caprina (12%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano presso concerie in Italia (18% degli acquisti), grossisti (16%) ed allevamenti–macelli (13%).

Le fasi del processo produttivo sono messa al vento (31% dei soggetti) e rifinitura (52%).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad 1 essiccatoio ad aria/telaio.

CLUSTER 6 – AZIENDE INTEGRATE OPERANTI IN CONTO TERZI CON FOCALIZZAZIONE SULLE FASI INIZIALI DEL PROCESSO PRODUTTIVO

NUMEROSITÀ: 54

Le aziende del cluster sono prevalentemente società (67% di capitali e 28% di persone), con una struttura composta da 9 addetti di cui 7 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 5 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 1.024 mq di produzione, 291 mq di magazzino e 42 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto terzi (80% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 38%.

La clientela di riferimento è costituita da imprese di trasformazione del prodotto semilavorato (45% dei ricavi), imprese di trasformazione del prodotto finito (35%) e commercianti all'ingrosso (14%) su un'area di mercato che si estende dalle regioni limitrofe al contesto nazionale.

I prodotti ottenuti sono soprattutto altre pelli conciate (26% dei ricavi), semilavorati (18%), cuoio (18%) e pelli conciate in pelo (6%) per i settori delle calzature (44% dei ricavi), abbigliamento (14%), usi industriali (9%) ed arredamento/carrozzeria (6%).

Le tipologie di pelli utilizzate sono: bovina (67% dei ricavi), caprina (8%) ed ovina con pelo (7%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano presso concerie in Italia (23% degli acquisti) e grossisti (16%).

Le fasi del processo produttivo svolte dalle imprese sono: rinverdimento (96% dei soggetti), depilazione o calcinazione (89%), decalcinazione (91%), concia (96%), riconcia (78%), tintura (57%), messa al vento (43%) e rifinitura (41%):

La dotazione di beni strumentali è formata da 1 aspo, 8 bottali, 2 calcinai, 3 essiccatoi ad aria/telai, 1 essiccatoio riscaldato, 1 scarnitrice, 1 palissonatrice ed 1 rasatrice.

CLUSTER 7 – AZIENDE INTEGRATE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 84

Le aziende del cluster sono prevalentemente società di capitali (76% dei soggetti), con una struttura composta da 10 addetti di cui 8 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici e 3 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 1.278 mq di produzione, 264 mq di magazzino e 70 mq di uffici.

Il cluster è formato prevalentemente da aziende operanti in conto proprio (89% dei ricavi).

La clientela di riferimento è costituita soprattutto da imprese di trasformazione del prodotto finito (84% dei ricavi); l'area di mercato si estende al livello internazionale con presenza di export nell'85% dei casi e con un'incidenza sui ricavi pari al 29%. La rete di vendita è costituita da 5 agenti e rappresentanti non esclusivi.

I prodotti ottenuti sono soprattutto altre pelli conciate (50% dei ricavi), cuoio (16%) e pelli conciate in pelo (5%) mentre i settori di destinazione prevalenti sono calzature (62% dei ricavi) e pelletteria/valigeria (12%).

La tipologia di pelle utilizzata è quasi esclusivamente quella bovina (91% dei ricavi); le materie prime e/o semilavorati si acquistano da grossisti (39% degli acquisti), concerie in Italia (32%), allevamenti–macelli (13%) e concerie all'estero (10%).

Il processo produttivo è composto dalle fasi di rinverdimento (95% dei soggetti), depilazione o calcinazione (94%), decalcinazione (96%), concia (99%), riconcia (92%), tintura (83%), messa al vento (65%) e rifinitura (81%):

La dotazione di beni strumentali è formata da 8 bottali, 1 calcinaio, 3 essiccatoi ad aria/telai, 1 tunnel di spruzzatura/spazzolatrice, 1 pigmentatrice, 1 macchina a cilindro ed 1 misuratrice.

CLUSTER 8 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI PELLI PER IL MERCATO DELL'ARREDAMENTO/CARROZZERIA

NUMEROSITÀ: 163

Le aziende del cluster sono prevalentemente società (44% di capitali e 33% di persone), con una struttura composta da 12 addetti di cui 11 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 7 operai generici, 1 operaio specializzato, 1 dipendente a tempo parziale ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 635 mq di produzione, 113 mq di magazzino e 32 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto terzi (89% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 39%.

La clientela di riferimento è costituita soprattutto da imprese di trasformazione del semilavorato (64% dei ricavi), imprese di trasformazione del prodotto finito (21%) e commercianti all'ingrosso (10%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

I prodotti ottenuti sono soprattutto semilavorati (47% dei ricavi) ed altre pelli conciate (12%), mentre il settore di destinazione prevalente è l'arredamento/carrozzeria (87% dei ricavi).

La tipologia di pelle utilizzata è quasi esclusivamente quella bovina (91% dei ricavi); le materie prime e/o semilavorati vengono si acquistano presso concerie in Italia (23% degli acquisti).

Il processo produttivo è limitato alle fasi di messa al vento (27% dei soggetti) e rifinitura (56%):

La dotazione di beni strumentali è formata da 1 bottale e 2 rifilatrici.

CLUSTER 9 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI PELLE OVINA E CAPRINA PER I SETTORI DELL'ABBIGLIAMENTO E DELLE CALZATURE

NUMEROSITÀ: 105

Le aziende del cluster sono prevalentemente società (51% di capitali e 38% di persone), con una struttura composta da 12 addetti di cui 11 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici e 5 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 1.672 mq di produzione, 292 mq di magazzino e 96 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto proprio (79% dei ricavi).

La clientela di riferimento è costituita soprattutto da imprese di trasformazione del prodotto finito (56% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (28%) ed imprese di trasformazione del semilavorato (11%); l'area di mercato si estende al livello internazionale con presenza di export nel 71% dei casi ed un'incidenza sui ricavi pari al 36%. La rete di vendita è costituita da 2 agenti e rappresentanti non esclusivi.

I prodotti ottenuti sono soprattutto altre pelli conciate (44% dei ricavi) per i settori dell'abbigliamento (67% dei ricavi) e delle calzature (28%).

Le tipologie di pelli utilizzate sono principalmente ovina (62% dei ricavi) e caprina (28%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano presso concerie all'estero (54% degli acquisti), grossisti (19%) e concerie in Italia (19%).

Le fasi del processo produttivo svolte dalle imprese sono costituite da concia (77% dei soggetti), riconcia (89%), tintura (96%), messa al vento (94%) e rifinitura (97%):

La dotazione di beni strumentali è formata da 6 bottali, 1 essiccatoio ad aria/telaio, 1 scarnitrice, 1 tunnel di spruzzatura/spazzolatrice, 2 palissonatrici, 1 smerigliatrice, 1 lucidatrice, 1 pressa per stampare, 1 stiratrice, 2 rasatrici ed 1 misuratrice.

CLUSTER 10 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA RIFINITURA DI PELLI DESTINATE AL SETTORE DELLE CALZATURE

NUMEROSITÀ: 302

Le aziende del cluster sono prevalentemente società (51% di persone e 22% di capitali), con una struttura composta da 5 addetti di cui 4 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 320 mq di produzione, 47 mq di magazzino e 17 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto terzi (86% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 44%.

La clientela di riferimento è costituita soprattutto da imprese di trasformazione del semilavorato (65% dei ricavi) ed imprese di trasformazione del prodotto finito (23%) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello nazionale.

I prodotti ottenuti sono soprattutto semilavorati (28% dei ricavi), pelli conciate in pelo (13%) ed altre pelli conciate (11%) mentre il settore di destinazione prevalente è quello delle calzature (85% dei ricavi).

Le tipologie di pelli utilizzate sono principalmente quella bovina (58% dei ricavi) e caprina (20%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano presso concerie in Italia (13% degli acquisti) e grossisti (11%).

Il processo produttivo si limita alla fase di rifinitura e la dotazione di beni strumentali è formata da 1 bottale, 1 smerigliatrice ed 1 rasatrice.

CLUSTER 11 – AZIENDE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO TERZI E SPECIALIZZATE NELLE FASI FINALI DEL CICLO PRODUTTIVO

NUMEROSITÀ: 97

Le aziende del cluster sono prevalentemente società di capitali (76% dei soggetti), con una struttura composta da 15 addetti di cui 14 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 7 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 1.342 mq di produzione, 296 mq di magazzino e 64 mq di uffici.

Il cluster è costituito prevalentemente da aziende operanti in conto terzi (83% dei ricavi) con un'incidenza sui ricavi derivanti dal committente principale pari al 36%.

La clientela di riferimento è costituita soprattutto da imprese di trasformazione del semilavorato (43% dei ricavi), imprese di trasformazione del prodotto finito (29%) e commercianti all'ingrosso (24%) su un'area di mercato che si estende al contesto nazionale.

I prodotti ottenuti sono soprattutto altre pelli conciate (45% dei ricavi), semilavorati (13%) e cuoio (8%) per i settori delle calzature (49% dei ricavi), dell'arredamento/carrozzeria (24%) e dell'abbigliamento (13%).

Le tipologie di pelli utilizzate sono principalmente quella bovina (73% dei ricavi) e ovina (9%); le materie prime e/o semilavorati si acquistano da grossisti (39% degli acquisti) e concerie in Italia (8%).

Le fasi del processo produttivo svolte dalle imprese sono riconcia (51% dei soggetti), tintura (64%), messa al vento (29%) e rifinitura (88%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 5 bottali, 2 tunnel di spruzzatura/spazzolatrici, 1 pigmentatrice, 1 macchina a cilindro, 1 palissonatrice, 1 stiratrice ed 1 misuratrice.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) ∗ 365;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile per i cluster 1, 2, 3, 8, 9, 10 e 11 ;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 4, 5, 6 e 7.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile per i cluster 3, 4, 5 e 6;
- dal 1° al 19° ventile per i cluster 7 e 11;
- dal 2° al 19° ventile per i cluster 1, 2, 8, 9 e 10.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile per i cluster 3, 4 e 5;
- dal 2° ventile per i cluster 1, 2, 6, 8, 10 e 11;
- dal 3° ventile per il cluster 7;
- dal 4° ventile per il cluster 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.
numero addetti = (società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD25U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0857	1,1097	1,1007	1,1202	1,0550	1,1822
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	155,1057	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	397,8431	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	78,1500	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-	16,9663	13,6430
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	5,2865	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	19.699,6600	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	35.006,2496	33.233,3351	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0262	1,4087	1,3013	0,7277	1,2855	1,7967
Spese per acquisti di servizi	1,0568	1,3370	1,0874	1,5873	0,9864	0,8163

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD25U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0578	1,0732	1,0975	1,1381	1,1181
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	212,5575	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	16,5770	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9	0,9882	-	0,4827	-	0,9351
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	-	-	19.825,3576	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,7647	1,2165	1,2968	1,2205	1,3207
Spese per acquisti di servizi	1,1682	1,1749	1,2646	1,0875	0,8302

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati a magazzino
- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati a uffici

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri
- Produzione conto proprio - Percentuale sui ricavi
- Produzione conto terzi - Percentuale sui ricavi
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Area di mercato: Nazionale (1 = Comune; 2 = Provincia; 3 = Regione; 4 = Piu' regioni; 5 = Italia)
- Area di mercato: Estero (U.E.)
- Area di mercato: Estero (Extra U.E.)
- Tipologia della clientela: Impresa di trasformazione del prodotto semilavorato - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Impresa di trasformazione del prodotto finito - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso - Percentuale sui ricavi
- Cessioni (U.E - extra U.E.)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Acquisti di materie prime e semilavorati: Concerie all'estero - Percentuale sugli acquisti
- Acquisti di materie prime e semilavorati: Grossisti - Percentuale sugli acquisti
- Tipologia delle pelli utilizzate: Bovina - Percentuale sui ricavi

- Tipologia delle pelli utilizzate: Ovina - Percentuale sui ricavi
- Tipologia delle pelli utilizzate: Ovina con pelo - Percentuale sui ricavi
- Tipologia delle pelli utilizzate: Pelli in pelo di pregio - altissimo - Percentuale sui ricavi
- Tipologia delle pelli utilizzate: Pelli in pelo di pregio - alto - Percentuale sui ricavi
- Tipologia delle pelli utilizzate: Pelli in pelo di pregio - medio - Percentuale sui ricavi
- Fasi della produzione: Rinverdimento
- Fasi della produzione: Depilazione o Calcinazione
- Fasi della produzione: Decalcinazione (o Purga o Macerazione)
- Fasi della produzione: Concia
- Fasi della produzione: Riconcia
- Fasi della produzione: Messa al Vento (Essicamento o Asciugatura)
- Fasi della produzione: Rifinitura
- Costi e spese specifici: Prodotti chimici utilizzati nella lavorazione
- Costi e spese specifici: Depurazione e smaltimento

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Bottali - Numero
- Beni strumentali: Essiccatoi all'aria/Telai - Numero
- Beni strumentali: Essiccatoi riscaldati (piastre, sottovuoti, pasting) - Numero
- Beni strumentali: Scarnatrici - Numero
- Beni strumentali: Tunnel di spruzzatura/Spazzolatrici - Numero
- Beni strumentali: Pigmentatrici - Numero
- Beni strumentali: Ritenitrici - Numero
- Beni strumentali: Rifilatrici - Numero
- Beni strumentali: Macchine a cilindro - Numero
- Beni strumentali: Palissonatrici - Numero
- Beni strumentali: Smerigliatrici - Numero
- Beni strumentali: Lucidatrici - Numero
- Beni strumentali: Presse per stampare - Numero
- Beni strumentali: Spaccatrici - Numero
- Beni strumentali: Rasatrici - Numero
- Beni strumentali: Pulitrici - Numero
- Beni strumentali: Misuratrici (piedaggiatrici) – Numero

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia prodotto ottenuto: Cuoio - Percentuale sui ricavi
- Tipologia prodotto ottenuto: Altre pelli conciate - Percentuale sui ricavi
- Settore di destinazione: Calzature - Percentuale sui ricavi
- Settore di destinazione: Abbigliamento - Percentuale sui ricavi
- Settore di destinazione: Pellicceria - Percentuale sui ricavi
- Settore di destinazione: Arredamento/carrozzeria - Percentuale sui ricavi
- Settore di destinazione: Usi industriali - Percentuale sui ricavi
- Costi per consumi di energia elettrica

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD26U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD26U – Confezione di vestiario in pelle.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 18.10.0 – Confezione di vestiario in pelle.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 1.218.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 163 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative agli acquisti di materie prime e accessori (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti finiti (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.055.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- grado di integrazione del ciclo produttivo.

Il fattore dimensionale ha permesso di evidenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 2 e 3) e di piccole dimensioni (cluster 1 e 6).

La modalità organizzativa ha distinto le imprese che operano in conto terzi (cluster 2, 5 e 7) dalle rimanenti che operano in conto proprio.

Il grado di integrazione del ciclo produttivo ha consentito di individuare le aziende a ciclo più integrato (cluster 1, 2, 3 e 4), da quelle caratterizzate dall'eseguire solo poche fasi.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – PICCOLE IMPRESE INTEGRATE CHE OPERANO IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 277

Il cluster è costituito per la maggior parte da ditte individuali (60% dei soggetti) e, in misura minore, da società di persone (22%) e società di capitali (18%). Si tratta di aziende di piccole dimensioni, che occupano 3 addetti, di cui 1 dipendente.

I locali destinati alla produzione sono pari a 72 mq, quelli destinati a magazzino sono di 36 mq.

Le imprese del cluster operano principalmente in conto proprio (76% dei ricavi).

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati prevalentemente da grossisti (55% degli acquisti) e da industria e/o artigiani (41%).

La produzione riguarda quasi esclusivamente le confezioni di capi in pelle, che rappresentano l'85% dei ricavi.

Il ciclo produttivo è integrato ed è focalizzato sulle fasi legate prettamente alla produzione dei capi: controllo e scelta delle pelli (indicata dal 92% dei soggetti), taglio (99%), cucitura, rifinitura e fasi collegate (94%), stiro (88%) e cartellinatura e imballo (92%). Tuttavia vengono svolte frequentemente anche le fasi di ricerca e stile (nel 52% dei casi), modellistica (74%), prototipia (52%), organizzazione e coordinamento della produzione (67%), gestione magazzino prodotto finito e consegna (79%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 tavoli da taglio, 1 taglierina, 3 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi ed 1 ferro da stiro professionale.

La clientela è rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (47% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (20%) e, in misura minore, privati (13%). L'area di mercato è nazionale.

CLUSTER 2 – IMPRESE TERZISTE CON CICLO PRODUTTIVO INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 87

Le imprese del cluster sono ditte individuali (43% dei soggetti), società di persone (39%) e, in misura minore, società di capitali (18%). La struttura occupazionale è costituita da 10 addetti, di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici, 3 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività ammontano a 215 mq di locali destinati alla produzione e 60 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster operano quasi esclusivamente in conto terzi (88% dei ricavi), ottenendo il 54% dei ricavi dal committente principale.

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati principalmente da industria e/o artigiani (48% degli acquisti) e da grossisti (38%).

La produzione riguarda soprattutto le confezioni di capi in pelle, che rappresentano il 72% dei ricavi, e le confezioni di capi in montone (11%).

Le fasi principali della produzione sono: organizzazione e coordinamento della produzione (75% dei soggetti), controllo e scelta delle pelli (67%), taglio (87%), cucitura, rifinitura e fasi collegate (100%), stiro (79%) e cartellinatura e imballo (68%). In alcuni casi, le imprese del cluster si occupano anche delle fasi a monte e a valle del processo produttivo: effettuano la prototipia nel 59% dei casi e la gestione magazzino prodotto finito e consegna nel 56% dei casi.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 tavoli da taglio, 2 taglierine, 1 attaccabottoni, 1 occhiellatrice, 1 pressa a caldo (nel 53% dei casi), 10 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi, 2 macchine da cucire per tessuto ad 1 o più aghi, 1 taglia e cuci e 2 ferri da stiro professionali.

La clientela è rappresentata principalmente da industria (75% dei ricavi) e artigiani (10%); l'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello nazionale.

CLUSTER 3 – IMPRESE INTEGRATE DI GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 63

Il cluster è costituito quasi esclusivamente da società (nel 57% dei casi di capitali e nel 32% dei casi di persone). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 11, di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività ammontano a 315 mq di locali destinati alla produzione, 250 mq di locali destinati a magazzino, 49 mq di locali destinati a esposizione e 71 mq di locali destinati a uffici. Nel 29% dei casi, si rileva la presenza di locali destinati alla vendita con una superficie di 107 mq.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (83% dei ricavi).

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati principalmente da industria e/o artigiani (69% degli acquisti) e da grossisti (29%).

La produzione riguarda soprattutto confezioni di capi in pelle (72% dei ricavi) e confezioni di capi in montone (12%). Il 57% delle imprese dispone di 77 prototipi nel campionario.

Il ciclo produttivo è integrato e copre tutte le fasi tipiche dell'attività aziendale del settore.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 4 tavoli da taglio, 2 taglierine, 1 attaccabottoni, 1 occhiellatrice, 1 pressa a caldo, 9 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi, 1 taglia e cuci e 2 ferri da stiro professionali.

La clientela è rappresentata da commercianti al dettaglio (40% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (17%), privati (10%), grande distribuzione (9%) e industria (8%). L'area di mercato è nazionale; l'export rappresenta il 22% dei ricavi.

CLUSTER 4 – AZIENDE IN CONTO PROPRIO CHE ESTERNALIZZANO ALCUNE FASI DELLA LAVORAZIONE

NUMEROSITÀ: 61

Le imprese del cluster operano principalmente con la forma giuridica di società (59% di capitali e 23% di persone) e, in misura minore, come ditte individuali (18%). Si tratta di imprese che occupano 7 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici ed 1 operaio specializzato. Inoltre nel 38% dei casi si fa ricorso a 2 lavoranti a domicilio.

L'attività viene svolta su 148 mq di locali destinati alla produzione, 197 mq di locali destinati a magazzino e 52 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (69% dei ricavi); il 12% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa.

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati principalmente da industria e/o artigiani (72% degli acquisti) e da grossisti (27%).

La produzione riguarda soprattutto confezioni di capi in pelle (71% dei ricavi) e confezioni di capi in montone (15%). Il 67% delle imprese dispone di 104 prototipi nel campionario.

L'attività riguarda prevalentemente le fasi a monte e a valle del processo produttivo: ricerca e stile (nel 70% dei casi), modellistica (75%), prototipia (87%), organizzazione e coordinamento della produzione (90%), controllo e scelta delle pelli (90%), cartellinatura e imballo (92%) e gestione magazzino prodotto finito e consegna (90%). Le fasi di taglio, cucitura, rifinitura e fasi collegate e stiro sono generalmente esternalizzate (87% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 tavoli da taglio, 1 taglierina, 3 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi e 1 ferro da stiro professionale.

La clientela è rappresentata principalmente da commercianti al dettaglio (51% dei ricavi), industria (18%) e commercianti all'ingrosso (11%); l'area di mercato è nazionale e il 23% dei ricavi deriva dalle esportazioni.

CLUSTER 5 – IMPRESE TERZISTE MONOCOMMITTENTI SPECIALIZZATE NELLA CUCITURA, RIFINITURA E FASI COLLEGATE

NUMEROSITÀ: 211

Il cluster è costituito prevalentemente da ditte individuali (76% dei casi) e, in misura minore, da società di persone (19%). Si tratta di aziende con 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono limitate a 75 mq di locali destinati alla produzione.

Le imprese del cluster operano quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi) e derivano il 73% dei loro ricavi dal committente principale.

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati principalmente da grossisti (42% degli acquisti) e da industria e/o artigiani (22%).

La produzione riguarda soprattutto confezioni di capi in pelle, che rappresentano il 64% dei ricavi.

L'attività produttiva è limitata sostanzialmente alle fasi di taglio (53% dei soggetti), cucitura, rifinitura e fasi collegate (94%). Talvolta viene anche effettuato lo stiro (nel 30% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è limitata sostanzialmente a 1 tavolo da taglio e 4 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi.

La clientela è rappresentata da industria (50% dei ricavi), artigiani (22%) e commercianti all'ingrosso (21%); l'area di mercato è limitata all'ambito locale.

CLUSTER 6 – PICCOLE IMPRESE IN CONTO PROPRIO CON PREVALENTE VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 170

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (76% dei soggetti), in cui opera generalmente solo il titolare. Solo nel 29% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono limitate a 45 mq di locali destinati alla produzione, alle quali si affiancano 19 mq di locali destinati alla vendita.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (77% dei ricavi). Inoltre il 13% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa.

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati principalmente da grossisti (60% degli acquisti) e da industria e/o artigiani (30%).

La produzione riguarda soprattutto confezioni di capi in pelle, che rappresentano il 60% dei ricavi, ai quali si affiancano altri prodotti per il 31% dei ricavi. Da notare che il 35% dei soggetti appartenenti al cluster ottiene il 40% dei ricavi dall'esecuzione di capi su misura.

Le fasi principali del ciclo produttivo sono limitate all'attività sartoriale: taglio (91% dei soggetti), cucitura, rifinitura e fasi collegate (95%) e stiro (61%). Il 52% dei soggetti, infine, si occupa anche del controllo e scelta delle pelli.

Coerentemente con la struttura aziendale e le produzioni effettuate, la dotazione di beni strumentali è molto limitata: 1 tavolo da taglio e 2 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi. Nel 56% dei casi viene anche utilizzato un ferro da stiro professionale.

La clientela è rappresentata principalmente da privati (75% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (11%); l'area di mercato è limitata all'ambito locale.

CLUSTER 7 – IMPRESE CHE OPERANO IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLE FASI DI TAGLIO E CUCITURA

NUMEROSITÀ: 172

La forma giuridica prevalente tra le imprese del cluster è la ditta individuale (73% dei soggetti) e, in misura minore, la società di persone (21%). Si tratta di imprese che occupano 3 addetti, di cui 1 dipendente; nel 42% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

L'attività viene svolta su 84 mq di locali destinati alla produzione.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto terzi (84% dei ricavi). Il 48% dei ricavi deriva dal committente principale.

Gli acquisti di materie prime e accessori vengono effettuati principalmente da grossisti (39% degli acquisti) e da industria e/o artigiani (24%).

La produzione riguarda soprattutto confezioni di capi in pelle, che rappresentano il 54% dei ricavi, ed è limitata sostanzialmente alle fasi di taglio (72% dei soggetti) e cucitura, rifinitura e fasi collegate (63%).

La dotazione di beni strumentali è limitata a 1 tavolo da taglio, 1 taglierina e 3 macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi.

La clientela è rappresentata prevalentemente da industria (49% dei ricavi) ed artigiani (32%); l'area di mercato è prevalentemente limitata all'ambito locale e regionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [6] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile per i cluster 1, 2, 5, 6 e 7;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 3 e 4.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 5 e 6;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 3, 4 e 7.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° ventile, per i cluster 1, 3 e 4 ;
- dal 2° ventile, per i cluster 2, 5 e 6;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

In considerazione della sempre più diffusa situazione di difficoltà del sistema delle PMI nel comparto Tessile e Abbigliamento si è ritenuto opportuno introdurre un correttivo che consentisse di tener conto dell'andamento sfavorevole della congiuntura economica.

Nelle funzioni di ricavo le variabili indipendenti sono costituite da variabili di flusso e variabili di stock. Le variabili di flusso seguono solitamente gli andamenti congiunturali: aumentano al crescere dei ricavi, si riducono nel caso di compressione delle vendite, mentre le variabili di stock, per loro natura, possono essere considerate "invarianti", soprattutto in situazioni di ciclo economico negativo.

Nell'ambito del modello di stima dei ricavi è stato quindi introdotto un correttivo congiunturale, al quale accedono esclusivamente i soggetti non congrui alle risultanze dello studio, che viene applicato nel modo seguente:

- i consumi di energia elettrica sono stati assunti come indicatore di ciclo economico;
- l'impresa accede al correttivo se i consumi di energia elettrica ed i ricavi diminuiscono, contemporaneamente, nell'anno di applicazione dello studio rispetto all'anno cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore;
- il correttivo, calcolato come rapporto tra i consumi di energia elettrica dell'anno di applicazione dello studio e i consumi relativi all'annualità cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore, viene applicato come fattore moltiplicativo alle variabili di stock della funzione di ricavo.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD26U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1141	1,1064	1,0854	1,1459	1,1511
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1621	0,9726	1,4323	1,1546	0,9809
Spese per acquisti di servizi	1,4949	1,7406	1,5127	1,0999	2,7911
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	7.197,2872	-	-	-	17.400,9772
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	7.197,2872	-	-	-	17.400,9772
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	921,6235	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	52,1965	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	5,5080	23,3298	13,2197
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	-	-	79,7661

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLA FUNZIONE DI RICAVO **TD26U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,2937	1,0694
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1792	1,1529
Spese per acquisti di servizi	1,5768	2,0947
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	12.087,5708
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	16.206,7116
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	2.288,5877	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	807,7418
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite: Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite: Quadri
- Numero delle giornate retribuite: Impiegati
- Numero delle giornate retribuite: Operai generici
- Numero delle giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite: Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero : Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati a esposizione (Mq)
- Locali destinati a ufficio (Mq)
- Locali destinati alla vendita (contigui all'unità produttiva) (Mq)
- Locali destinati alla vendita (non annessi all'unità produttiva) (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione conto terzi
- Numero committenti (1= 1 committente; 2= da 2 a 5 committenti; 3= oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Lavorazione affidata a terzi: U.E.
- Lavorazione affidata a terzi: Extra U.E.
- Agenti e rappresentanti non esclusivi

- Area di mercato: Nazionale (1= Comune; 2= Provincia; 3= Regione; 4= più Regioni; 5=Italia)
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Artigiani
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione
- Tipologia di clientela: Distribuzione organizzata
- Tipologia di clientela: Commercianti all'Ingrosso
- Tipologia di clientela: Commercianti al Dettaglio
- Tipologia di clientela: Privati
- Tipologia di clientela: Altri

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Fasi della produzione: Ricerca e stile
- Fasi della produzione: Modellistica
- Fasi della produzione: Prototipia
- Fasi della produzione: Organizzazione e coordinamento della produzione
- Fasi della produzione: Controllo e scelta delle pelli
- Fasi della produzione: Taglio
- Fasi della produzione: Cucitura, rifinitura e fasi collegate
- Fasi della produzione: Stiro
- Fasi della produzione: Cartellinatura e imballo
- Fasi della produzione: Gestione magazzino prodotto finito e consegna
- Prodotti finiti: Confezioni di capi in montone double-face – percentuale sui ricavi
- Altri elementi specifici: Prototipi presenti nei campionari

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tavoli da taglio (numero)
- Attaccabottoni (numero)
- Occhiellatrici (numero)
- Presse a caldo (numero)
- Incollatrici (numero)
- Macchine da cucire per pelle ad 1 o più aghi (numero)
- Macchine da cucire per tessuto ad 1 o più aghi (numero)
- Tagli e cuci (numero)
- Bordatrici (numero)
- Sistemi CAD con sviluppo taglie e piazzamento (numero)

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD27U

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD27U – Fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria e selleria.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 19.20.0 – Fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria e selleria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.310.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 274 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttive destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative agli acquisti di materie prime e accessori (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti finiti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime e componenti impiegati nella produzione (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.036.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto) ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- destinazione del prodotto finito;
- grado di integrazione del processo produttivo;
- monocommittenza;
- specializzazione produttiva;
- tipologia di materiale utilizzato;

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 4, 5 e 10) da quelle con dimensioni più contenute (cluster 2, 8, 9 e 11).

Il criterio della modalità organizzativa ha evidenziato la presenza di imprese operanti in conto proprio (cluster 4, 8 e 9), imprese operanti in conto terzi (cluster 6, 7, 10 ed 11) ed imprese operanti in forma mista (cluster 1, 2, 3 e 5).

Per quanto riguarda la destinazione del prodotto finito è emersa la presenza di un cluster di imprese specializzate nella produzione di prodotti per ufficio e gadget aziendali (cluster 1).

Il grado di integrazione del processo produttivo ha permesso di distinguere le imprese a ciclo di produzione integrato (cluster 1, 2, 3, 4 e 5), quelle a ciclo di produzione parziale (cluster 8, 9, 10 e 11) e quelle specializzate monofase (cluster 6 e 7).

L'analisi ha permesso di isolare un gruppo di aziende terziste che si caratterizzano per l'elevata incidenza dei ricavi provenienti dal committente principale (cluster 6).

Il criterio della specializzazione produttiva assume in questo studio una connotazione particolare poiché quasi tutte le imprese oggetto di analisi producono borse da donna in percentuale significativa dei loro ricavi. In considerazione di ciò è stato possibile individuare imprese che producono in maniera quasi esclusiva borse da donna (cluster 7 ed 8), mentre per le altre merceologie è presente un mix produttivo multispecializzato con una concentrazione nei cluster 9 e 10 sul comparto della pelletteria.

Per quanto riguarda il materiale di produzione utilizzato, l'analisi ha evidenziato la presenza di un cluster specializzato nella produzione di articoli in materiale sintetico (cluster 2).

Infine i cluster 4 ed 8 raggruppano le imprese che destinano all'esportazione gran parte della loro produzione.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – AZIENDE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI ARTICOLI DESTINATI AD UFFICIO, CARTOLERIA E GADGET AZIENDALI

NUMEROSITÀ: 233

Le aziende del cluster sono per il 55% ditte individuali e per il 30% società di persone, con una struttura composta da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 133 mq di produzione, 45 mq di magazzino e 15 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (48% dei ricavi) che in conto terzi (46%) con una clientela rappresentata da industria (29% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (19%), commercianti al dettaglio (17%) ed artigiani (15%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello internazionale.

La peculiarità del cluster è data dalla specializzazione nella fabbricazione di articoli destinati ad ufficio, cartoleria (84% dei soggetti) e gadget aziendali (81%).

I prodotti ottenuti sono prevalentemente articoli per ufficio (40% dei ricavi), in particolare borse professionali (18%), agende (14%) e servizi da scrittoio (8%) e secondariamente piccola pelletteria (29%). I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (22% dei materiali utilizzati), cuoio (14%) e materiale sintetico (13%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate da industria e/o artigiani (46% degli acquisti) e grossisti (37%).

Le principali fasi del processo produttivo effettuate sono: ricerca, creazione e stile (39% dei soggetti), modellistica e prototipia (54%), organizzazione della produzione (57%), taglio (78%), preparazione/montatura/cucitura (91%), montatura finale/assemblaggio (89%), imballo (70%), gestione magazzino prodotto finito e consegna (55%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 1 piano di taglio per tessuti plastificati, 1 spaccatrice, 1 scarnitrice, 1 punzonatrice a secco, 1 incollatrice, 1 fresatrice o mola, 1 macchina da cucire piana e 2 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 2 – PICCOLI LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI ARTICOLI IN MATERIALE SINTETICO

NUMEROSITÀ: 237

Le aziende del cluster sono per il 90% ditte individuali, con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 78 mq di produzione, 36 mq di magazzino.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (55% dei ricavi) che in conto terzi (42%), con una clientela rappresentata da artigiani (30% dei ricavi), commercianti al dettaglio (23%) e commercianti ambulanti (18%), su un'area di mercato che si limita all'ambito provinciale.

Tra i prodotti ottenuti prevalgono: borse da donna (42% dei ricavi), borselli da uomo (18%), altri articoli da viaggio (16%) e piccola pelletteria (14%).

Il principale materiale di produzione utilizzato è quello sintetico (80% dei materiali utilizzati). Le materie prime vengono acquistate per la maggior parte da industria e/o artigiani (46% degli acquisti) e grossisti (37%).

Le fasi del processo produttivo effettuate sono: taglio (95% dei soggetti), preparazione/montatura/cucitura (99%), montatura finale/assemblaggio (96%), gestione magazzino prodotto finito e consegna (71%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 2 macchine da cucire piane, 1 macchina da cucire a colonna e 2 macchina da cucire a braccio (presenti nel 20% dei casi).

CLUSTER 3 – IMPRESE A CICLO INTEGRATO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BORSE DA DONNA, PICCOLA PELLETTERIA E CINTURE

NUMEROSITÀ: 574

Le aziende del cluster sono per il 54% ditte individuali e per il 31% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 104 mq di produzione, 43 mq di magazzino.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio (64% dei ricavi) che in conto terzi (31%), con una clientela rappresentata da commercianti al dettaglio (33% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (21%) ed industria (21%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale. Nel 41% dei casi si rileva la presenza di export, con un'incidenza sui ricavi pari al 39%.

Tra i prodotti ottenuti prevalgono: borse da donna (52% dei ricavi), piccola pelletteria (15%) e cinture (14%).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (42% dei materiali utilizzati) e materiale sintetico (14%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da industria e/o artigiani (54% degli acquisti) e grossisti (37%).

Il processo produttivo è completo e si articola nelle fasi di: ricerca, creazione e stile (72% dei soggetti), modellistica e prototipia (88%), organizzazione della produzione (85%), taglio (89%), preparazione/montatura/cucitura (88%), montatura finale/assemblaggio (88%), imballo (93%), gestione magazzino prodotto finito e consegna (85%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 2 piani di taglio per tessuti plastificati (presenti nel 34% dei casi), 1 spaccatrice (presente nel 45% dei casi), 1 scarnitrice, 1 punzonatrice a secco (presente nel 36% dei casi), 1 incollatrice (presente nel 51% dei casi), 1 macchina da cucire piana, 1 macchina da cucire a colonna (presente nel 33% dei casi) e 2 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BORSE DA DONNA, CINTURE E PICCOLA PELLETTERIA ORIENTATE AL MERCATO ESTERO

NUMEROSITÀ: 257

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (di capitali per il 51% e di persone per il 31%), con una struttura composta da 10 addetti di cui 8 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 dipendente a tempo parziale.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 306 mq di produzione, 203 mq di magazzino e 59 mq di uffici.

commercianti all'ingrosso (29% dei ricavi), commercianti al dettaglio (25%), industria (14%) e grande distribuzione (13%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale, con un'incidenza sui ricavi pari al 37%.

Tra i prodotti ottenuti prevalgono: borse da donna (52% dei ricavi), cinture (19%) e piccola pelletteria (13%).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (38% dei materiali utilizzati) e materiale sintetico (14%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da industria e/o artigiani (69% degli acquisti) e grossisti (25%).

Il processo produttivo è completo e si articola nelle fasi di: ricerca, creazione e stile (74% dei soggetti), modellistica e prototipia (88%), organizzazione della produzione (91%), taglio (91%), preparazione/montatura/cucitura (86%), montatura finale/assemblaggio (84%), imballo (97%), gestione magazzino prodotto finito e consegna (92%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 trance, 1 piano di taglio per tessuti plastificati, 1 spaccatrice, 2 scarnitrici, 1 punzonatrice a secco, 2 rivoltatrici (presenti nel 63% dei casi), 1 incollatrice, 1 fresatrice o mola, 3 macchine da cucire piane, 1 macchina da cucire a colonna e 3 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BORSE DA DONNA E PICCOLA PELLETTERIA

NUMEROSITÀ: 87

Le aziende del cluster sono in prevalenza società (di persone per il 59% e di capitali per il 26%), con una struttura composta da 24 addetti di cui 22 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 9 operai generici, 7 operai specializzati ed 1 dipendente a tempo parziale, 2 apprendisti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 667 mq di produzione, 343 mq di magazzino e 109 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (61% dei ricavi) che effettuano anche un'attività in conto proprio, dalla quale deriva il 37% dei ricavi. La clientela è rappresentata da industria (58% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (15%) e distribuzione organizzata (11%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale con presenza di export nel 41% dei casi, con un'incidenza sui ricavi pari al 53%.

Tra i prodotti ottenuti prevalgono borse da donna (47% dei ricavi) e piccola pelletteria (24%).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (29% dei materiali utilizzati) e materiale sintetico (15%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da industria e/o artigiani (64% degli acquisti) e grossisti (26%).

Il processo produttivo è completo e si articola nelle fasi di: ricerca, creazione e stile (43% dei soggetti), modellistica e prototipia (61%), organizzazione della produzione (77%), taglio (95%), preparazione/montatura/cucitura (95%), montatura finale/assemblaggio (87%), imballo (90%), gestione magazzino prodotto finito e consegna (77%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 5 trance, 1 piano di taglio per tessuti plastificati, 2 spaccatrici, 4 scarnitrici, 1 placcatrice a secco, 1 pressa a calore per infusti autoadesivi, 2 punzonatrici a secco, 2 rivoltatrici, 4 incollatrici, 2 fresatrici o mole, 5 macchine da cucire piane, 2 macchine da cucire a colonna e 6 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 6 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI MONOCOMMITTENTI

NUMEROSITÀ: 641

Le aziende del cluster sono in prevalenza ditte individuali (66% dei soggetti) e società di persone (31%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 79 mq di produzione e 10 mq di magazzino.

Si tratta di aziende operanti esclusivamente in conto terzi (99% dei ricavi), per un unico committente e con una percentuale dei ricavi derivante dal committente principale pari al 96%. La clientela è rappresentata da industria (48% dei ricavi), artigiani (38%) e commercianti all'ingrosso (10%), su un'area di mercato locale.

Tra i prodotti ottenuti prevalgono: borse da donna (64% dei ricavi) e piccola pelletteria (18%).

(10%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da grossisti (33% degli acquisti) ed industria e/o artigiani (22%).

Il processo produttivo si limita alle fasi di preparazione/montatura/cucitura (80% dei soggetti) e montatura finale/assemblaggio (67%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 1 scarnitrice (presente nel 45% dei casi), 1 incollatrice, 1 macchina da cucire piana e 2 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 7 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BORSE DA DONNA

NUMEROSITÀ: 631

Le aziende del cluster sono in prevalenza ditte individuali (65% dei soggetti) e società di persone (32%), con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 105 mq di produzione.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi), con una percentuale dei ricavi derivante dal committente principale pari al 62%. La clientela è rappresentata da artigiani (51% dei ricavi) e industria (39%) su un'area di mercato regionale.

Il prodotto prevalente è rappresentato dalle borse da donna (86% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (23% dei materiali utilizzati) e materiale sintetico (11%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da grossisti (43% degli acquisti) ed industria e/o artigiani (28%).

Il processo produttivo si limita alle fasi di: preparazione/montatura/cucitura (95% dei soggetti) e montatura finale/assemblaggio (78%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 1 scarnitrice, 1 incollatrice, 1 fresatrice o mola, 1 macchina da cucire piana, 1 macchina da cucire a colonna e 3 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 8 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BORSE DA DONNA PER L'ESPORTAZIONE

NUMEROSITÀ: 764

Le aziende del cluster sono per il 93% ditte individuali, con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 66 mq di produzione.

Si tratta di aziende operanti in conto proprio (90% dei ricavi), con una clientela rappresentata da commercianti all'ingrosso (73% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (13%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito nazionale a quello internazionale con un'incidenza sui ricavi pari al 40%.

Il prodotto prevalente è rappresentato dalle borse da donna (87% dei ricavi).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da materiale sintetico (23% dei materiali utilizzati). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da grossisti (77% degli acquisti) ed industria e/o artigiani (16%).

Il processo produttivo si articola nelle fasi di: taglio (89% dei soggetti), preparazione/montatura/cucitura (93%), montatura finale/assemblaggio (90%) ed imballo (71%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 1 incollatrice (presente nel 52% dei casi), 2 macchine da cucire piane ed 1 macchina da cucire a braccio.

CLUSTER 9 - PICCOLI LABORATORI DI PELLETTERIA CON VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 343

Le aziende del cluster sono per l'85% ditte individuali e nell'81% dei casi non fanno ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 43 mq di produzione e 21 mq di vendita presenti nel 38% dei casi.

terzi per il 9% dei ricavi. La clientela è rappresentata da privati (73% dei ricavi), su un'area di mercato locale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente pelletteria (50% dei ricavi), in particolare cinture (24%) e piccola pelletteria (23%) e secondariamente borse da donna (25%).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da cuoio (29% dei materiali utilizzati) e pelle (21%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da grossisti (58% degli acquisti) ed industria e/o artigiani (26%).

Il processo produttivo si articola nelle fasi di: taglio (80% dei soggetti), preparazione/montatura/cucitura (88%) e montatura finale/assemblaggio (78%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia (presente nel 41% dei casi), 1 scarnitrice (presente nel 53% dei casi), 1 macchina da cucire piana ed 1 macchina da cucire a braccio.

CLUSTER 10 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PELLETTERIA E BORSE DA DONNA

NUMEROSITÀ: 415

Le aziende del cluster sono in prevalenza società di persone (44% dei soggetti) e ditte individuali (38%), con una struttura composta da 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici, 2 operai specializzati, 1 dipendente a tempo parziale ed 1 apprendista.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 224 mq di produzione, 40 mq di magazzino e 21 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (89% dei ricavi), con una percentuale dei ricavi derivante dal committente principale pari al 63%. La clientela è rappresentata da industria (64% dei ricavi) e artigiani (20%) su un'area di mercato nazionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente pelletteria (53% dei ricavi), in particolare piccola pelletteria (38%) e cinture (13%) e secondariamente borse da donna (36%)

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (36% dei materiali utilizzati), materiale sintetico (8%) e cuoio (6%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da grossisti (41% degli acquisti) e industria e/o artigiani (40%).

Il processo produttivo è completo e si articola nelle fasi di: organizzazione della produzione (44% dei soggetti), taglio (77%), preparazione/montatura/cucitura (98%), montatura finale/assemblaggio (89%) ed imballo (65%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 trance, 1 piano di taglio per tessuti plastificati, 1 spaccatrice, 2 scarnitrici, 1 placcatrice a secco (nel 47% dei casi), 1 punzonatrice a secco, 1 rivoltatrice, 2 incollatrici, 1 fresatrice o mola, 2 macchine da cucire piane, 1 macchina da cucire a colonna e 3 macchine da cucire a braccio.

CLUSTER 11 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI A CICLO PARZIALE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI BORSE E PICCOLA PELLETTERIA

NUMEROSITÀ: 838

Le aziende del cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei soggetti), con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono articolate in 69 mq di produzione.

Si tratta di aziende operanti quasi esclusivamente in conto terzi (90% dei ricavi), con una percentuale dei ricavi derivante dal committente principale pari al 53%. La clientela è rappresentata da industria (48% dei ricavi) ed artigiani (29%), su un'area di mercato regionale.

Tra i prodotti ottenuti prevalgono: borse da donna (46% dei ricavi) e piccola pelletteria (22%).

I materiali di produzione sono costituiti in prevalenza da pelle (16% dei materiali utilizzati) e materiale sintetico (10%). Le materie prime utilizzate vengono acquistate prevalentemente da grossisti (37% degli acquisti) ed industria e/o artigiani (26%).

Il processo produttivo si limita alle fasi di: taglio (49% dei soggetti), preparazione/montatura/cucitura (66%) e montatura finale/assemblaggio (45%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 trancia, 2 macchine da cucire piane ed 1 macchina da cucire a braccio.

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:
- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:
- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino [5] / ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- fino al 18° ventile per il cluster 9;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 7, 10 e 11;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 6;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 8 e 9.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 4, 9 e 11;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7 e 10;
- dal 4° ventile, per il cluster 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD27U

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1934	1,2428	1,1736	1,1356
Spese per acquisti di servizi	1,6802	1,8990	1,1684	1,1953
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2320	1,4943	1,1701	1,4024
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	16.886,9012	-	17.091,7936	33.279,5135
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	9.518,3170	-	11.866,1284	33.279,5135
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	4.153,8420	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	352,1878	-	394,8429	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9		-	-	0,4803

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD27U**

VARIABILI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,2202	1,0279	1,1312	1,2502
Spese per acquisti di servizi	0,9408	2,2131	1,7590	1,3519
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2517	1,1397	1,1494	1,1289
Valore dei beni strumentali	0,1978	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	12.743,8258	23.160,0568	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	12.743,8258	14.893,1163	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	-	-	2.640,7320
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	539,0414	426,8281	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD27U**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1707	1,1954	1,0646
Spese per acquisti di servizi	2,5441	1,0570	2,6253
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0296	1,2583	1,0461
Valore dei beni strumentali	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	21.164,7602	22.305,4772
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	21.164,7602	22.305,4772
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	2.974,7624	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	413,5184
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	42,2239	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,9	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite: Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite: Quadri
- Numero delle giornate retribuite: Impiegati
- Numero delle giornate retribuite: Operai generici
- Numero delle giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite: Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli da cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati a uffici (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione/lavorazione e commercializzazione: Produzione conto proprio
- Produzione/lavorazione e commercializzazione: Produzione conto terzi
- Produzione/lavorazione conto terzi (da indicare solo se è stato compilato il rigo C03): Numero committenti (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Produzione/lavorazione conto terzi (da indicare solo se è stato compilato il rigo C03): Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Artigiani
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia della clientela: Commercianti ambulanti
- Tipologia della clientela: Privati
- Tipologia della clientela: Cessioni (U. E., extra U. E.)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Fasi della produzione: Ricerca, creazione & stile
- Fasi della produzione: Modellistica & protopia
- Fasi della produzione: Organizzazione e coordinamento della produzione
- Fasi della produzione: Taglio
- Fasi della produzione: Preparazione/montature/cuciture
- Fasi della produzione: Montatura finale/assemblaggio
- Fasi della produzione: Imballo
- Fasi della produzione: Gestione magazzino prodotto finito e consegna
- Prodotti finiti: Borse da professionisti
- Prodotti finiti: Borse da donna
- Prodotti finiti: Borselli da uomo
- Prodotti finiti: Piccola pelletteria
- Prodotti finiti: Valigeria rigida
- Prodotti finiti: Altri articoli da viaggio
- Prodotti finiti: Agende
- Prodotti finiti: Servizi da scrittoio
- Prodotti finiti: Cinture
- Destinazione del prodotto finito: Articoli da ufficio e/o da cartoleria
- Destinazione del prodotto finito: Gadget - regalo aziendale

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Trance (numero)
- Macchine per taglio computerizzato (laser, ad acqua) (numero)
- Spaccatrici (numero)
- Scarnitrici (numero)
- Placcatrici a secco (numero)
- Presse a calore per infusti autoadesivi (numero)
- Punzonatrici a secco (numero)
- Rivoltatrici (numero)
- Incollatrici (numero)
- Fresatrici o mole (numero)
- Macchine da cucire - Piane (numero)
- Macchine da cucire - A colonna (numero)
- Macchine da cucire - A braccio (numero)

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Materie prime e componenti impiegati nella produzione: Cuoio
- Materie prime e componenti impiegati nella produzione: Pelle
- Materie prime e componenti impiegati nella produzione: Materiale sintetico (ecopelle, nylon, canvas, cordura, skay, spalmati PVC, etc.)

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD29U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello Studio di Settore SD29U – Produzione di calcestruzzo e altri prodotti per l'edilizia.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 26.61.0 – Fabbricazione di prodotti in calcestruzzo per l'edilizia;
- 26.63.0 – Produzione di calcestruzzo pronto per l'uso;
- 26.66.0 – Fabbricazione di altri prodotti in calcestruzzo, gesso e cemento.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nello espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.779.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 272 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione/lavorazione conto proprio, produzione/lavorazione conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione/materie prime (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di prodotti (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero di modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.507.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- tipologia di prodotti.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 2, 4 e 6) da quelle di più piccole dimensioni (cluster 3, 7 e 8).

Per quanto concerne la tipologia di prodotti, sono stati individuati i soggetti che realizzano principalmente calcestruzzo (cluster 6 e 8), strutture prefabbricate (cluster 4 e 7), arredo urbano ed elementi decorativi (cluster 5), strutture per solai (cluster 1) e blocchi e tubi (cluster 9).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

CLUSTER 1 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA REALIZZAZIONE DI STRUTTURE PER SOLAI

NUMEROSITÀ: 118

Il cluster è costituito per la maggior parte da società di capitali (46% dei soggetti) e società di persone (40%). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 9, di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

La produzione viene effettuata su 1.008 mq di locali e 1.307 mq di spazi all'aperto. Inoltre si rilevano 79 mq di locali destinati ad uffici e superfici destinate a magazzino pari a 290 mq di locali ed a 3.496 mq di spazi all'aperto.

I principali materiali lavorati sono inerti (aggregati), che rappresentano il 40% del totale dei materiali utilizzati, cui si affiancano tondino di ferro (23%) e cemento (17%).

La produzione riguarda soprattutto strutture per solai. Il 37% dei ricavi deriva da prodotti realizzati su specifiche del cliente, il 34% da prodotti standard. Da segnalare che il 36% dei soggetti deriva il 21% dei ricavi da servizi di trasporto.

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo sono il betonaggio (svolto dal 74% dei soggetti), la realizzazione armature (75%), il getto (82%) e la maturazione naturale (86%). Nel 53% dei casi, viene effettuata anche la progettazione dei prodotti realizzati.

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 centrale di betonaggio, 1 silos, 1 autogru (nel 42% dei casi), 2 carrelli elevatori, 1 gru a piazzale (nel 42% dei casi), 1 carroponte, 1 benna manuale (nel 43% dei casi), 1 banco di taglio, 1 cesoia, 1 piegatrice, 1 saldatrice, 14 casseforme/casseri/stampi e 1 tavolo vibrante.

La clientela è rappresentata principalmente da imprese edili (69% dei ricavi). L'area di mercato si estende dall'ambito locale alle regioni limitrofe.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CHE REALIZZANO PRODOTTI VARI

NUMEROSITÀ: 226

Le imprese del cluster hanno quasi esclusivamente la forma giuridica di società (di capitali nel 62% dei casi e di persone nel 27%). La struttura occupazionale è costituita da 13 addetti, di cui 11 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 5 operai generici e 3 operai specializzati.

La produzione viene effettuata su 2.252 mq di locali e 599 mq di spazi all'aperto. Inoltre si rilevano 117 mq di locali destinati ad uffici e superfici destinate a magazzino pari a 552 mq di locali ed a 6.290 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster lavorano prevalentemente inerti (aggregati) per il 54% del totale dei materiali lavorati e cemento (16%).

Vengono realizzati diversi tipi di prodotto, costituiti prevalentemente da elementi prefabbricati e per pavimentazioni. La produzione riguarda soprattutto prodotti standard (41% dei ricavi) e prodotti su specifiche del cliente (18%).

Le fasi principali del ciclo produttivo sono il betonaggio (svolto dal 90% dei soggetti), la realizzazione armature (54%), il getto (78%) e la maturazione naturale (81%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 centrale di betonaggio, 3 silos, 4 carrelli elevatori, 1 dumper/pala caricatrice, 1 carroponte, 2 benne manuali (nel 42% dei casi), 2 saldatrici, 57 casseforme/casseri/stampi e 2 tavoli vibranti.

La clientela è rappresentata da imprese edili (37% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (15%), commercianti al dettaglio (12%) ed altre imprese manifatturiere (10%). L'area di mercato copre tutto il territorio nazionale.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE REALIZZANO PRODOTTI VARI

NUMEROSITÀ: 543

Il cluster è costituito nel 53% dei casi da società (30% di persone e 23% di capitali) e nel 47% da ditte individuali. Si tratta di aziende che occupano 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La produzione viene effettuata su 279 mq di locali e 367 mq di spazi all'aperto. Inoltre si rilevano superfici destinate a magazzino pari a 96 mq di locali ed a 638 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster lavorano principalmente inerti (21% del totale dei materiali utilizzati) e cemento (20%).

Vengono realizzati diversi tipi di prodotto, costituiti prevalentemente da elementi prefabbricati e per pavimentazioni. La produzione riguarda soprattutto prodotti standard (27% dei ricavi) e prodotti su specifiche del cliente (13%).

Le fasi del ciclo produttivo sono il getto (svolto dal 34% dei soggetti) e la maturazione naturale (40%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è limitata a 1 carrello elevatore e 8 casseforme/casseri/stampi.

La clientela è rappresentata da imprese edili (38% dei ricavi), privati (21%), commercianti all'ingrosso (10%) ed altre imprese manifatturiere (10%). L'area di mercato è limitata all'ambito locale.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CHE REALIZZANO STRUTTURE PREFABBRICATE

NUMEROSITÀ: 62

Le imprese del cluster operano prevalentemente come società di capitali (77% dei soggetti) e, secondariamente, come società di persone (15%). Si tratta di imprese che occupano 19 addetti, di cui 17 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 8 operai generici e 5 operai specializzati.

La produzione viene effettuata su 3.651 mq di locali e 1.211 mq di spazi all'aperto. Inoltre si rilevano 128 mq di locali destinati ad uffici e superfici destinate a magazzino pari a 645 mq di locali ed a 5.020 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster lavorano principalmente inerti (aggregati), che costituiscono il 42% del totale dei materiali lavorati, e cemento (19%).

Vengono realizzate prevalentemente strutture prefabbricate, in modo particolare strutture portanti ed altre strutture prefabbricate. La produzione riguarda soprattutto prodotti su specifiche del cliente (44% dei ricavi) e prodotti standard (16%). Da segnalare che il 31% dei soggetti ottiene il 31% dei ricavi da servizi di posa in opera; si registrano inoltre, sempre nel 31% dei casi, ricavi derivanti da servizi di trasporto (11%).

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo sono progettazione (svolta dal 74% dei soggetti), betonaggio (92%), realizzazione armature (95%), realizzazione casseforme (58%), getto (98%), maturazione naturale (92%) e installazione (61%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 centrale di betonaggio, 2 silos, 1 autogru, 2 carrelli elevatori, 1 dumper/pala caricatrice (nel 50% dei casi), 4 carriponte, 2 benne manuali, 1 banco di taglio (nel 45% dei casi), 1 cesoia, 2 piegatrici, 1 staffatrice/piegatrice elettronica (nel 42% dei casi), 3 saldatrici, 1 piegareti, 31 casseforme/casseri/stampi, 2 tavoli vibranti, 1 autoclave (nel 53% dei casi) e 1 pompa idrica (nel 44% dei casi).

La clientela è rappresentata da imprese edili (40% dei ricavi), altre imprese manifatturiere (17%) e privati (10%). L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

CLUSTER 5 – IMPRESE CHE REALIZZANO PREVALENTEMENTE PRODOTTI PER ARREDO URBANO ED ELEMENTI DECORATIVI

NUMEROSITÀ: 318

Il cluster è costituito prevalentemente da ditte individuali (52% dei casi) e società di persone (36%). Si tratta di aziende con 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

La produzione viene effettuata su 349 mq di locali e 201 mq di spazi all'aperto. Inoltre sono presenti superfici destinate a magazzino pari a 98 mq di locali ed a 688 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster lavorano soprattutto inerti (33% del totale dei materiali utilizzati) e cemento (24%).

La produzione riguarda principalmente prodotti per arredo urbano ed elementi decorativi. Vengono realizzati prevalentemente prodotti standard (34% dei ricavi) e prodotti su specifiche del cliente (26%).

Le fasi del ciclo produttivo sono betonaggio (svolto dal 66% dei soggetti), realizzazione casseforme (64%), getto (87%) e maturazione naturale (87%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 carrello elevatore, 1 saldatrice, 94 casseforme/casseri/stampi ed 1 tavolo vibrante.

La clientela è rappresentata da imprese edili (35% dei ricavi), privati (18%), commercianti al dettaglio (16%) e commercianti all'ingrosso (11%); l'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

CLUSTER 6 – GRANDI IMPRESE CHE PRODUCONO CALCESTRUZZO

NUMEROSITÀ: 186

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di capitali (72% dei soggetti) e, in misura minore, società di persone (23%), con una struttura occupazionale composta da 14 addetti, di cui 12 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 5 operai generici e 5 operai specializzati.

La produzione viene effettuata su 578 mq di locali e 4.230 mq di spazi all'aperto. Inoltre sono presenti superfici destinate a magazzino pari a 205 mq di locali e 3.897 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster lavorano prevalentemente inerti (56% del totale dei materiali utilizzati) e cemento (18%) e producono quasi esclusivamente calcestruzzo (90% dei ricavi). Da segnalare che il 21% dei soggetti ottiene da servizi di trasporto il 53% dei ricavi.

Coerentemente con il tipo di produzione effettuato, il ciclo produttivo è limitato sostanzialmente al betonaggio (svolto dal 94% dei soggetti), affiancato talvolta dal getto (nel 53% dei casi).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 centrale di betonaggio, 5 silos, 2 autobetoniere con pompa, 7 autobetoniere senza pompa, 2 dumper/pale caricatrici, 1 saldatrice, 2 pompe idriche (nel 59% dei casi) e 2 pompe autocarrate (nel 56% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da imprese edili (78% dei ricavi); l'area di mercato è limitata sostanzialmente all'ambito regionale.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE REALIZZANO STRUTTURE PREFABBRICATE

NUMEROSITÀ: 101

Le imprese del cluster operano come società di persone (39% dei soggetti), società di capitali (34%) e ditte individuali (27%). Si tratta di imprese che occupano 5 addetti, di cui 4 dipendenti, tra i quali sono presenti 3 operai generici e 1 operaio specializzato.

La produzione viene effettuata su 518 mq di locali e 447 mq di spazi all'aperto. Inoltre sono presenti superfici destinate a magazzino pari a 100 mq di locali e 1.213 mq di spazi all'aperto.

I materiali di produzione prevalentemente utilizzati sono gli inerti (27% del totale dei materiali utilizzati) e il cemento (13%).

I prodotti sono rappresentati per la maggior parte da strutture portanti prefabbricate ed altre strutture prefabbricate. La produzione viene realizzata principalmente su specifiche del cliente (32% dei ricavi).

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo sono betonaggio (svolto dal 71% dei soggetti), realizzazione armature (54%), getto (86%) e maturazione naturale (65%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 centrale di betonaggio, 1 silos, 1 carrello elevatore, 1 saldatrice e 15 casseforme/casseri/stampi.

La clientela è rappresentata principalmente da imprese edili (38% dei ricavi), altre imprese manifatturiere (21% dei ricavi) e privati (16%); l'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello regionale.

CLUSTER 8 – PICCOLE IMPRESE CHE PRODUCONO CALCESTRUZZO

NUMEROSITÀ: 537

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di capitali (57% dei soggetti) e, in misura minore, società di persone (25%) e ditte individuali (18%) ed hanno una struttura occupazionale costituita da 6 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si registra la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

La produzione viene effettuata su 191 mq di locali e 1.436 mq di spazi all'aperto. Inoltre sono presenti superfici destinate a magazzino pari a 89 mq di locali e 1.107 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster lavorano principalmente inerti (48% del totale dei materiali utilizzati) e cemento (20%). La produzione riguarda quasi esclusivamente il calcestruzzo (94% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è costituito dal solo betonaggio (svolto dal 90% dei soggetti), affiancato talvolta dal getto (nel 56% dei casi).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 centrale di betonaggio, 2 silos, 1 autobetoniera con pompa, 3 autobetoniere senza pompa e 1 dumper/pala caricatrice.

La clientela è rappresentata essenzialmente da imprese edili (76% dei ricavi); l'area di mercato è limitata sostanzialmente all'ambito locale.

CLUSTER 9 – IMPRESE CHE REALIZZANO ELEMENTI PREFABBRICATI, IN MODO PARTICOLARE TUBI E BLOCCHI

NUMEROSITÀ: 336

La forma giuridica prevalente tra le imprese del cluster è la società (nel 45% dei casi di persone e nel 23% di capitali), seguita dalla ditta individuale (32%), con una struttura occupazionale costituita da 5 addetti, di cui 4 dipendenti, tra i quali si registra la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 1 operaio specializzato.

La produzione viene effettuata su 856 mq di locali e 929 mq di spazi all'aperto. Inoltre sono presenti superfici destinate a magazzino pari a 237 mq di locali e 3.191 mq di spazi all'aperto.

I materiali di produzione principali sono gli inerti (48% del totale dei materiali utilizzati) e il cemento (20%).

La produzione riguarda in prevalenza elementi prefabbricati e per pavimentazioni, tra i quali si rilevano in particolare blocchi (realizzati dal 77% dei soggetti), tubi (68%), piastre (43%) e masselli (33%). Da segnalare che il 21% dei soggetti deriva il 31% dei ricavi da servizi di trasporto.

Il ciclo produttivo è costituito da betonaggio (svolto dal 78% dei soggetti), getto (72%) e maturazione naturale (92%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è composta da 1 centrale di betonaggio, 2 silos, 3 carrelli elevatori, 1 saldatrice, 40 casseforme/casseri/stampi, 1 blocchiera, 1 tubiera e 2 tavoli vibranti.

La clientela è rappresentata principalmente da imprese edili (54% dei ricavi). commercianti all'ingrosso (12%) e privati (12%); l'area di mercato è limitata all'ambito provinciale e regionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- fino al 19° ventile per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8 e 9 ;
- fino al 18° ventile per il cluster 3.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° al 19° ventile per i cluster 1, 2, 4, 6, 7, 8 e 9;
- dal 3° al 19° ventile per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile per il cluster 5.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile per i cluster 1, 2, 3, 5 e 9;
- dal 2° ventile per i cluster 4, 6 e 7;
- dal 2° al 19° ventile per il cluster 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "valore dei beni strumentali elevato 0,4", "valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "valore dei beni strumentali elevato 0,8". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "valore dei beni strumentali elevato 0,4", "valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "valore dei beni strumentali elevato 0,8".

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD29U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1176	1,1169	1,1085	1,1832	1,0869
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	145,0579
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	347,6631	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	25,1640	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	6,7315	-	6,5083	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	11.770,0305	-	13.987,4501
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	25.926,9656	36.848,4524	22.442,0108	-	16.359,0116
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2756	1,5341	1,2201	1,2517	1,2519
Spese per acquisti di servizi	1,1789	1,0294	1,4170	1,1495	1,1796

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD29U

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali, Gruppo 5 della territorialità generale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-41,2392
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,4: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali, Gruppo 5 della territorialità generale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-140,2312	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,8: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali, Gruppo 5 della territorialità generale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD29U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1520	1,1156	1,1016	1,1066
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	114,5021	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	2,8697	-	1,7619	1,8111
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	27.415,7370
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	19.369,1892	22.274,3608	27.415,7370
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2379	1,1052	1,4171	1,3413
Spese per acquisti di servizi	1,1446	1,2063	1,2055	1,2168

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD29U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali, Gruppo 5 della territorialità generale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,4: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali, Gruppo 5 della territorialità generale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni strumentali elevato 0,8: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali, Gruppo 5 della territorialità generale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-1,0297	-	-0,5431	-0,3321

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq degli Spazi all'aperto destinati alla produzione
- Unità produttiva: Mq dei Locali destinati al magazzino
- Unità produttiva: Mq degli Spazi all'aperto destinati al magazzino
- Unità produttiva: Mq Locali destinati a uffici
- Unità produttiva: Mq di Superficie parcheggio riservato

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mezzi di trasporto: Autocarri - Numero
- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri
- Produzione/lavorazione conto proprio - Percentuale sui ricavi
- Area di mercato: Nazionale (1 = Comune; 2 = Provincia; 3 = Regione; 4 = Più regioni; 5 = Italia)
- Tipologia della clientela: Imprese edili - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Altre imprese manifatturiere - Percentuale sui ricavi
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio - Percentuale sui ricavi

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Materiali di produzione/materie prime: Inerti (aggregati) - Percentuale sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Additivi - Percentuale sulle quantità lavorate
- Materiali di produzione/materie prime: Tondino di ferro - Percentuale sulle quantità lavorate
- Fasi della lavorazione: Progettazione

- Fasi della lavorazione: Betonaggio
- Fasi della lavorazione: Realizzazione armature
- Fasi della lavorazione: Realizzazione casseforme/casseri
- Fasi della lavorazione: Getto
- Fasi della lavorazione: Maturazione naturale
- Fasi della lavorazione: Maturazione accelerata
- Fasi della lavorazione: Lavorazioni meccaniche (taglio, finitura, lavaggio)
- Fasi della lavorazione: Installazione
- Prodotti ottenuti/lavorati: Calcestruzzo
- Prodotti ottenuti/lavorati: Strutture prefabbricate integrate in sistemi costruttivi
- Strutture prefabbricate: Plinti
- Strutture prefabbricate: Pilastri
- Strutture prefabbricate: Travi
- Strutture prefabbricate: Coperture
- Strutture prefabbricate: Strutture per solai in elementi precompressi
- Strutture prefabbricate: Pannelli di tamponamento
- Strutture prefabbricate: Tramezzature interne
- Elementi prefabbricati: Tubi
- Elementi prefabbricati: Altre lastre
- Elementi prefabbricati: Piastre
- Elementi prefabbricati: Blocchi
- Elementi prefabbricati: Masselli
- Elementi prefabbricati: Arredo urbano
- Elementi prefabbricati: Elementi decorativi

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Centrali di betonaggio - Numero
- Beni strumentali: Silos - Numero
- Beni strumentali: Autobetoniere con pompa - Numero
- Beni strumentali: Autobetoniere senza pompa - Numero
- Beni strumentali: Gru a piazzale - Numero
- Beni strumentali: Dumper/Pale caricatrici - Numero
- Beni strumentali: Carriponte - Numero
- Beni strumentali: Benne ad apertura oleo-dinamica - Numero
- Beni strumentali: Benne manuali - Numero
- Beni strumentali: Banchi di taglio - Numero
- Beni strumentali: Cesoie - Numero
- Beni strumentali: Piegatrici - Numero
- Beni strumentali: Staffatrici/piegatrici elettroniche - Numero
- Beni strumentali: Saldatrici - Numero
- Beni strumentali: Piegareti - Numero
- Beni strumentali: Casseforme/Casseri/Stampi - Numero
- Beni strumentali: Blocchiere - Numero
- Beni strumentali: Tubiere - Numero
- Beni strumentali: Tavoli vibranti - Numero
- Beni strumentali: Autoclavi - Numero
- Beni strumentali: Pompe idriche - Numero
- Beni strumentali: Pompe autocarrate – Numero

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Prodotti ottenuti: Calcestruzzo - Percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Strutture portanti prefabbricate (pilastri, plinti, travi, ecc.) - Percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Altre strutture prefabbricate (pannelli, tramezzature, ecc.) - Percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Elementi prefabbricati e per pavimentazioni (tubi, piastre, blocchi, traversine, barriere stradali, ecc.) - Percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Arredo urbano ed elementi decorativi - Percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Strutture per solai - Percentuale sui ricavi
- Costi per consumi di energia elettrica

ALLEGATO 6

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD36U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD36U – Fusione di metalli, prima trasformazione del ferro.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 27.10.0 – Siderurgia;
- 27.21.0 – Fabbricazione di tubi di ghisa;
- 27.31.0 – Stiratura a freddo;
- 27.32.0 – Laminazione a freddo di nastri;
- 27.33.0 – Profilatura mediante formatura o piegatura a freddo;
- 27.34.0 – Trafilatura;
- 27.51.0 – Fusione di ghisa;
- 27.52.0 – Fusione di acciaio;
- 27.53.0 – Fusione di metalli leggeri;
- 27.54.0 – Fusione di altri metalli non ferrosi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.506.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 396 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero di modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.110.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensioni della struttura;
- modalità organizzativa;
- specializzazione produttiva.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni (cluster 9) da quelle di dimensioni più contenute.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha distinto le imprese che operano in conto terzi (cluster 1, 2, 4, 6, 8 e 9) dalle rimanenti che operano in conto proprio.

Per quanto concerne la specializzazione produttiva, sono stati individuati i soggetti che effettuano:

- la pressofusione (cluster 1 e 9);
- la fusione in terra (cluster 2);
- la fusione in conchiglia (cluster 4);
- la trafilatura (cluster 7);
- le lavorazioni di carpenteria (cluster 3 e 6);
- la progettazione e realizzazione di prodotti in metallo (cluster 5);
- la progettazione e realizzazione delle attrezzature (cluster 8).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRESSOFUSIONE

NUMEROSITÀ: 182

Il cluster è costituito per la maggior parte da società (nel 44% dei casi di persone e nel 43% di capitali). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 8, di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici dedicate all'attività sono costituite da 570 mq di locali destinati alla produzione e 221 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto terzi (78% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati principalmente metalli leggeri in pani (56% dei materiali di produzione utilizzati) e metalli pesanti in pani (17%).

La produzione viene svolta internamente e riguarda quasi esclusivamente la pressofusione (96% dei soggetti), affiancata dalla smaterozzatura (65%), dalla sbavatura (52%) e, in misura minore, dalla sabbiatura (40%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 forni a metano, 1 banco di lavoro, 4 macchine di pressofusione, 2 barilatrici (nel 41% dei casi), 2 sbavatrici (nel 38% dei casi), 1 sabbiatrice per pulizia getto (nel 46% dei casi) e 2 carrelli e pale.

La clientela è rappresentata da industria (82% dei ricavi) e artigiani (14%); l'area di mercato si estende dall'ambito regionale a tutto il territorio nazionale.

CLUSTER 2 – IMPRESE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA FUSIONE IN TERRA

NUMEROSITÀ: 288

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (nel 48% dei casi di persone e nel 40% di capitali). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 10, di cui 8 dipendenti, tra i quali si registra la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici e 3 operai specializzati.

L'attività viene svolta su 1.061 mq di locali destinati alla produzione e 63 mq di uffici; sono inoltre presenti superfici destinate a magazzino pari a 312 mq di locali e 313 mq di spazi all'aperto.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto terzi (69% dei ricavi) e nel processo produttivo impiegano primariamente metalli leggeri in pani (48% dei materiali di produzione utilizzati), ghisa in pani (17%) e metalli pesanti in pani (14%).

Le principali fasi della produzione, tutte effettuate internamente, sono la fusione in terra (96% dei soggetti), la fabbricazione delle anime (68%), la preparazione delle forme (90%), la sterratura (92%), la sabbiatura (77%), la smaterozzatura (86%), la sbavatura (88%) e il taglio (66%); si affida a terzi la realizzazione dei modelli (nel 60% dei casi) e la fabbricazione delle anime (55%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 forni a metano, 2 banchi di lavoro, 2 macchine per formatura in terra, 1 impianto di formatura a mano (nel 42% dei casi), 1 impianto di formatura a

macchina (nel 46% dei casi), 2 sbavatrici, 1 sabbiatrice per pulizia getto (nel 46% dei casi), 1 macchina da taglio, 2 carrelli e pale e 2 gru a ponte.

La clientela è rappresentata da industria (74% dei ricavi) e artigiani (18%); l'area di mercato si estende dall'ambito regionale al territorio nazionale.

CLUSTER 3 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO CHE EFFETTUANO LAVORAZIONI DI CARPENTERIA

NUMEROSITÀ: 453

Il cluster è costituito da società di capitali (39% dei soggetti), società di persone (30%) e ditte individuali (31%), che occupano 6 addetti, di cui 5 dipendenti. Tra di essi sono presenti 1 impiegato, 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

La produzione viene effettuata su 611 mq di locali; si rilevano inoltre superfici destinate a magazzino (359 mq di locali e 209 mq di spazi all'aperto) e locali destinati ad uffici (56 mq).

Le imprese del cluster operano in conto proprio (88% dei ricavi). Nel processo produttivo vengono impiegati principalmente nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio (49% dei materiali di produzione utilizzati) e ferroleghe (12%).

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo, entrambe svolte internamente, sono il taglio (74% dei soggetti) e la piegatura (60%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 banco di lavoro, 2 macchine da taglio, 1 piegatrice e 1 carrello/pala.

La clientela è rappresentata prevalentemente da industria (36% dei ricavi), artigiani (30%) e, in misura minore, privati (12%) e commercianti all'ingrosso (11%).

L'area di mercato si estende dall'ambito locale al territorio nazionale.

CLUSTER 4 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE FUSIONI IN CONCHIGLIA

NUMEROSITÀ: 230

Il cluster è costituito da società di persone (nel 43% dei casi), società di capitali (22%) e ditte individuali (35%), con una struttura occupazionale composta da 6 addetti, di cui 5 dipendenti, tra i quali si rilevano 2 operai generici e 2 operai specializzati.

L'attività viene svolta su 383 mq di locali destinati alla produzione e 102 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster operano in conto terzi (82% dei ricavi) e lavorano principalmente metalli leggeri in pani (48% dei materiali di produzione utilizzati) e metalli pesanti in pani (14%).

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo, tutte svolte internamente, sono la fusione in conchiglia (64% dei soggetti), la sbavatura (57%) e il taglio (57%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 1 forno a metano, 2 banchi di lavoro, 2 impianti per fusione in conchiglia, 2 sbavatrici (nel 48% dei casi), 1 macchina da taglio, 1 carrello/pala.

La clientela è rappresentata principalmente da industria (64% dei ricavi) e artigiani (26%); l'area di mercato si estende dall'ambito locale a quello nazionale.

CLUSTER 5 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO

NUMEROSITÀ: 205

Le imprese del cluster si dividono tra società (nel 30% dei casi di persone e nel 21% di capitali) e ditte individuali (49%). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 5, di cui 4 dipendenti (1 impiegato, 2 operai generici e 1 operaio specializzato).

L'attività si svolge su 367 mq di locali destinati alla produzione e 110 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster operano in conto proprio (89% dei ricavi) e lavorano soprattutto nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio (28% dei materiali di produzione utilizzati) e ferroleghe (16%). Vengono inoltre utilizzate parti d'acquisto/componenti/semilavorati (19% degli acquisti).

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo, tutte svolte internamente, sono: progettazione (71% dei soggetti), realizzazione dei modelli (81%), taglio (79%), piegatura (60%) e saldatura (64%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 banchi di lavoro, 2 macchine da taglio, 2 piegatrici (nel 44% dei casi), 2 carrelli e pale (nel 41% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da industria (28% dei ricavi), artigiani (23%) e privati (23%); l'area di mercato si estende dall'ambito locale alle regioni limitrofe.

CLUSTER 6 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI CHE EFFETTUANO LAVORAZIONI DI CARPENTERIA

NUMEROSITÀ: 403

Il cluster è costituito per la maggior parte da società (nel 37% dei casi di capitali e nel 35% di persone), che occupano 8 addetti, di cui 6 dipendenti, tra i quali si registra la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate all'attività sono costituite da 719 mq di locali destinati alla produzione e 268 mq di locali destinati a magazzino; sono inoltre presenti 56 mq di locali destinati a uffici.

Le imprese del cluster operano in conto terzi (92% dei ricavi).

Nella produzione vengono impiegati nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio (56% dei materiali di produzione utilizzati) e, in misura minore, ferroleghe (10%); vengono inoltre utilizzati parti d'acquisto/componenti/semilavorati (10% degli acquisti).

Le fasi prevalenti del ciclo produttivo, tutte svolte internamente, sono taglio (81% dei soggetti), piegatura (65%) e saldatura (40%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 2 banchi di lavoro, 2 macchine da taglio, 2 piegatrici, 1 carrello/pala e 2 gru a ponte (nel 40% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da industria (59% dei ricavi) e artigiani (27%); l'area di mercato si estende dall'ambito locale alle regioni limitrofe.

CLUSTER 7 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA TRAFILATURA

NUMEROSITÀ: 106

Il cluster è costituito quasi esclusivamente da società (nel 59% dei casi di capitali e nel 33% di persone). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 10, di cui 8 dipendenti, tra i quali si registrano 1 impiegato, 4 operai generici e 2 operai specializzati.

L'attività viene effettuata su 1.183 mq di locali destinati alla produzione; si rilevano inoltre superfici destinate a magazzino (479 mq di locali e 342 mq di spazi all'aperto) e 87 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (74% dei ricavi).

I principali materiali di produzione utilizzati nel processo produttivo sono ferroleghe (34% del totale dei materiali utilizzati), nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio (24%) e altri metalli non ferrosi (14%). Vengono inoltre utilizzati parti d'acquisto/componenti/semilavorati (10% degli acquisti).

Il ciclo produttivo è limitato sostanzialmente alla trafilatura (svolta dall'89% dei soggetti), alla quale si affiancano talvolta il taglio (32%) ed i trattamenti termici (40%).

Coerentemente con le lavorazioni effettuate, la dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 6 trafilatrici, 2 forni per trattamenti termici dei metalli, essiccatura, ecc. (nel 44% dei casi), 5 strumenti di misura e controllo ed elettronici (nel 51% dei casi), 2 carrelli e pale, 3 gru a ponte (nel 49% dei casi) e 3 work station (nel 48% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da industria (63% dei ricavi), artigiani (18%) e commercianti all'ingrosso (16%), su un'area di mercato nazionale. Inoltre si registra una componente importante dei ricavi derivante dalle esportazioni: il 45% delle imprese ottiene il 42% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi OCSE ed il 27% esporta verso Paesi non OCSE per il 19% dei ricavi.

CLUSTER 8 – IMPRESE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DELLE ATTREZZATURE

NUMEROSITÀ: 147

Il cluster è costituito quasi in ugual misura da società di persone (35% dei casi), società di capitali (34%) e ditte individuali (31%). Si tratta di aziende con un numero di addetti pari a 7, di cui 6 dipendenti; tra di essi si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate all'attività produttiva sono rappresentate da 463 mq di locali destinati alla produzione e 124 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto terzi (64% dei ricavi), ma derivano una parte importante dei loro ricavi anche da attività svolte in conto proprio (33%).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati soprattutto metalli pesanti in pani (20% dei materiali di produzione utilizzati), metalli leggeri in pani (14%), altri metalli non ferrosi (12%) e ferroleghe (11%); si utilizzano inoltre parti d'acquisto/componenti/semilavorati (18% degli acquisti).

Le fasi principali della produzione, tutte svolte internamente, sono la progettazione (62% dei soggetti), la realizzazione dei modelli (72%), la preparazione delle forme (48%), la sbavatura (51%) e il taglio (52%).

I beni strumentali in dotazione sono 3 banchi di lavoro, 2 macchine da taglio (nel 50% dei casi) e 2 carrelli e pale (nel 52% dei casi).

La clientela è rappresentata principalmente da industria (51% dei ricavi) e artigiani (18%). L'area di mercato si estende dall'ambito locale all'intero territorio nazionale; inoltre il 29% delle imprese ottiene il 50% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi OCSE.

CLUSTER 9 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRESSOFUSIONE

NUMEROSITÀ: 68

Il cluster è costituito esclusivamente da società (nel 71% dei casi di capitali e nel 29% di persone), che occupano 22 addetti, di cui 20 dipendenti, tra i quali si registrano 3 impiegati, 10 operai generici e 4 operai specializzati.

L'attività viene effettuata su 1.637 mq di locali destinati alla produzione; si rilevano inoltre superfici destinate a magazzino (755 mq di locali e 284 mq di spazi all'aperto) e 144 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto terzi (79% dei ricavi).

Nel ciclo produttivo vengono impiegati per la maggior parte metalli leggeri in pani (80% dei materiali di produzione utilizzati); vengono inoltre utilizzati parti d'acquisto/componenti/semilavorati (10% degli acquisti).

La fase che caratterizza le imprese del cluster è la pressofusione, svolta dal 99% dei soggetti. Sono inoltre svolte internamente la smaterozzatura (85%), la sbavatura (69%) e, in misura minore, la pallettizzazione (49%) e le ispezioni e collaudo (56%); vengono affidate a terzi le fasi di progettazione (nel 43% dei casi), sabbiatura (47%) e sbavatura (54%).

La dotazione di beni strumentali delle imprese del cluster è costituita da 3 forni a metano, 7 forni di attesa (nel 44% dei casi), 4 banchi di lavoro (nel 43% dei casi), 8 macchine di pressofusione, 4 barilatrici (nel 46% dei casi), 1 sbavatrice, 1 sabbiatrice per pulizia getto, 1 macchina da taglio, 5 strumenti di misura e controllo ed elettronici, 4 altri strumenti di collaudo (nel 44% dei casi), 4 carrelli e pale, 1 gru a ponte e 3 work station.

La clientela è rappresentata quasi totalmente dall'industria (93% dei ricavi). L'area di mercato è nazionale; inoltre il 46% delle imprese deriva il 43% dei ricavi dalle esportazioni verso Paesi OCSE.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 e 8;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

- dal 1° ventile per il cluster 9.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 5 e 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6 e 7;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 8.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 7, 8 e 9;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5 e 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD36U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0907	1,1952	1,0691	1,2531	1,0389
Spese per acquisti di servizi	1,4299	1,0908	1,4276	0,8208	1,1436
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1273	1,3154	1,3091	1,3621	1,3758
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	-	30.363,1802	33.452,1965	17.597,1680	19.796,0800
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	30.363,1802	33.452,1965	-	19.796,0800
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	134,6418	-	159,6983	152,1672
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	56,8834	-	33,7168	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD36U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1207	1,0584	1,0557	1,1868
Spese per acquisti di servizi	1,1137	0,8747	1,7496	0,7864
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3445	1,3531	1,3775	0,9301
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	26.532,9691	-	17.637,1658	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	17.637,1658	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	375,8049	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	130,2385	175,1061	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	97,6276

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione conto proprio
- Produzione conto terzi
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Materiali di produzione: Parti d'acquisto/componenti/semilavorati
- Materie prime: Ghisa in pani (acquistate - quintali)
- Materie prime: Ghisa in pani (di terzi - quintali)
- Materie prime: Rottame di ghisa (acquistate - quintali)
- Materie prime: Rottame di ghisa (di terzi - quintali)
- Materie prime: Rottame acciaio correttivo (acquistate - quintali)
- Materie prime: Rottame acciaio correttivo (di terzi - quintali)
- Materie prime: Rottame acciaio in pacchi (acquistate - quintali)
- Materie prime: Rottame acciaio in pacchi (di terzi - quintali)
- Materie prime: Metalli leggeri in rottami (alluminio, ecc.) (acquistate - quintali)
- Materie prime: Metalli leggeri in rottami (alluminio, ecc.) (di terzi - quintali)
- Materie prime: Metalli leggeri in pani (acquistate - quintali)
- Materie prime: Metalli leggeri in pani (di terzi - quintali)
- Materie prime: Metalli pesanti in rottami (piombo, zinco, stagno, ecc.) (acquistate - quintali)
- Materie prime: Metalli pesanti in rottami (piombo, zinco, stagno, ecc.) (di terzi - quintali)
- Materie prime: Metalli pesanti in pani (acquistate - quintali)
- Materie prime: Metalli pesanti in pani (di terzi - quintali)
- Materie prime: Ferroleghe (ferro silicio, ferro manganese, ecc.) (acquistate - quintali)
- Materie prime: Ferroleghe (ferro silicio, ferro manganese, ecc.) (di terzi - quintali)
- Materie prime: Metalli preziosi (oro, argento, platino, ecc.) (acquistate - quintali)
- Materie prime: Metalli preziosi (oro, argento, platino, ecc.) (di terzi - quintali)
- Materie prime: Altri metalli non ferrosi (cromo, nichel, manganese, ecc.) (acquistate - quintali)
- Materie prime: Altri metalli non ferrosi (cromo, nichel, manganese, ecc.) (di terzi - quintali)
- Materie prime: Nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio (acquistate - quintali)
- Materie prime: Nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio (di terzi - quintali)
- Materie prime: Minerali di base (affinanti e apportatori di elementi leganti) (acquistate - quintali)

- Materie prime: Minerali di base (affinanti e apportatori di elementi leganti) (di terzi - quintali)
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione – Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Realizzazione dei modelli - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Realizzazione dei modelli – Affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Preparazione leghe - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Fabbricazione anime - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Fabbricazione anime - Affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Preparazione delle forme (in terra verde, in sabbia resina, in shell-molding, ecc.) - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Fusione in terra - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Fusione in conchiglia - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Pressofusione - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Fusione leghe - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Sterratura/distaffatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Sabbiatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Smaterozzatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Sbavatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Taglio - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Piegatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Rullatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Trafilatura - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Saldatura di assemblaggio (di tubi di alluminio, ecc.) - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Trattamenti termici - Svolta internamente
- Fasi della produzione/lavorazione: Altre lavorazioni meccaniche di assemblaggio (diverse da quelle del rigo D39) - Svolta internamente

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Forni a metano/gasolio – Numero
- Forni di attesa – Numero
- Macchine per formatura in terra – Numero
- Impianti per fusione in conchiglia – Numero
- Macchine di pressofusione – Numero
- Barilatrici (buratti) o similari – Numero
- Macchine da taglio – Numero
- Trafilatrici – Numero
- Forni (per trattamenti termici dei metalli, essiccatura, ecc.) – Numero

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD38U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD38U – Fabbricazione di mobili metallici per uffici e negozi, ecc.

Oggetto dello studio è l' attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 36.12.1 - Fabbricazione di mobili metallici per uffici e negozi, ecc.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 861.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 201 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità produttive destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell' attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi, commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative a materiali di produzione (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di produzione (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero di modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 660.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- specializzazione per tipologia di prodotto.

Il fattore dimensionale ha differenziato aziende con una struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 3) ed imprese di piccole dimensioni (cluster 4).

La modalità organizzativa ha permesso di evidenziare imprese che operano prevalentemente in conto proprio (cluster 3 e 4), imprese che svolgono la loro attività principalmente in conto terzi (cluster 2, 5 e 6) e imprese con attività mista (cluster 1 e 7).

Infine, la specializzazione per tipologia di prodotto ha evidenziato le seguenti categorie:

- imprese specializzate nella produzione di mobili per l'arredo ufficio (cluster 1);
- imprese specializzate nella produzione di mobili per l'arredo tradizionale ad uso industriale e civile e sistemi di movimentazione e magazzinaggio (cluster 2);

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- imprese specializzate nella produzione di componenti metallici per l'industria del mobile (cluster 6);
- imprese specializzate nella produzione di mobili per l'arredo casa (cluster 7).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI MOBILI PER L'ARREDO UFFICIO

NUMEROSITÀ: 39

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (46% di capitali e 33% di persone), con una struttura composta da 9 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 778 mq di locali destinati alla produzione, 534 mq di locali destinati a magazzino, 65 mq di locali destinati ad esposizione e 67 mq di locali destinati ad uffici.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio che in conto terzi specializzate nella produzione di mobili per l'arredo dell'ufficio (90% dei ricavi) prevalentemente di dimensione standard (71% dei ricavi).

La clientela è diversificata ed è rappresentata da industria dell'arredamento (23% dei ricavi), enti pubblici (12%), commercianti al dettaglio (10%), altri utilizzatori finali (9%) e commercianti all'ingrosso (9%), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (45% degli acquisti), parti d'acquisto/componenti (19%), semilavorati incorporati (16%) e legno (10%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione (69% dei soggetti), taglio (79%), sbavatura (51%), tranciatura/punzonatura (69%), filettatura (49%), scantonatura (49%), piegatura (69%), saldatura e puntatura (69%), assemblaggio (92%) ed imballaggio (79%); rilevante è l'esternalizzazione della verniciatura (46% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 sbavatrice, 1 tranciatrice, 2 piegatrici, 1 filettatrice, 1 puntatrice e 2 saldatrici.

CLUSTER 2 – IMPRESE IN CONTO TERZI CHE PRODUCONO MOBILI PER L'ARREDO TRADIZIONALE AD USO INDUSTRIALE E CIVILE E SISTEMI DI MOVIMENTAZIONE E MAGAZZINAGGIO

NUMEROSITÀ: 102

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (40% di capitali e 39% di persone), con una struttura composta da 8 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 675 mq di locali destinati alla produzione, 195 mq di locali destinati a magazzino e 64 mq di locali destinati ad uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (71% dei ricavi) che producono mobili per l'arredo tradizionale ad uso industriale e civile (35% dei ricavi), sistemi di movimentazione e magazzinaggio (18%), mobili per l'arredo officina (8%) e mobili per l'arredo tecnico (8%), prevalentemente su misura e a richiesta (67% dei ricavi).

La clientela è rappresentata da industria di altri settori (diversi dall'arredamento) per il 41% dei ricavi, industria dell'arredamento per il 9% ed altri utilizzatori finali per il 7%, su un'area di mercato che si estende fino all'ambito pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (66% degli acquisti) e parti d'acquisto/componenti (15%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione (70% dei soggetti), taglio (92%), sbavatura (75%), tranciatura/punzonatura (78%), filettatura (64%), scantonatura (71%), piegatura (85%), fresatura (45%), saldatura e puntatura (86%), assemblaggio (97%), imballaggio (73%) ed installazione (56%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 sbavatrice, 1 tranciatrice, 1 scantonatrice, 2 piegatrici, 2 puntatrici e 4 saldatrici.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO E CON CICLO DI PRODUZIONE INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 60

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (87% dei soggetti), con una struttura composta da 26 addetti di cui 24 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 5 impiegati, 10 operai generici, 6 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 2.839 mq di locali destinati alla produzione, 1.492 mq di locali destinati a magazzino, 113 mq di locali destinati ad esposizione e 210 mq di locali destinati ad uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (80% dei ricavi), con una rete di vendita formata da 4 agenti e rappresentanti non esclusivi. I prodotti ottenuti/lavorati sono costituiti da mobili per l'arredo tradizionale ad uso industriale e civile (32% dei ricavi), componenti metallici (13%), mobili per l'arredo casa (12%) e mobili per l'arredo giardino (8%), prevalentemente su dimensione standard (74% dei ricavi).

La clientela è rappresentata da commercianti al dettaglio (21% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (16%), industria dell'arredamento (18%) ed industria di altri settori diversi dall'arredamento (9%); l'area di mercato si estende fino al livello internazionale e nel 72% dei casi è presente una quota di export pari al 28% dei ricavi.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (57% degli acquisti), parti d'acquisto/componenti (17%) ed altre materie prime lavorate (13%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione (85% dei soggetti), taglio (88%), sbavatura (53%), tranciatura/punzonatura (90%), filettatura (45%), scantonatura (72%), piegatura (97%), verniciatura (80%), saldatura e puntatura (97%), assemblaggio (100%) ed imballaggio (100%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 sbavatrice, 3 tranciatrici, 1 scantonatrice, 4 piegatrici, 1 filettatrice, 5 puntatrici, 5 saldatrici di cui 1 appartenente ad isole robotizzate, 1 impianto di sgrassaggio, 1 impianto di verniciatura e 1 macchina per imballaggio.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 185

Le imprese del cluster sono ripartite fra: ditte individuali (31% dei soggetti), società di persone (40%) e società di capitali (29%), con una struttura composta da 5 addetti di cui 4 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 435 mq di locali destinati alla produzione, 229 mq di locali destinati a magazzino, 43 mq di locali destinati ad esposizione e 46 mq di locali destinati ad uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (81% dei ricavi) che producono mobili per l'arredo tradizionale (33% dei ricavi), componenti metallici (10%), mobili per l'arredo casa (9%) e mobili per l'arredo tecnico (8%)

La clientela è rappresentata da altri utilizzatori finali per il 18% dei ricavi, commercianti al dettaglio per il 14%, commercianti all'ingrosso per il 14%, industria di altri settori (diversi dall'arredamento) per il 9% ed enti pubblici per il 6%; l'area di mercato si estende fino all'ambito nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (64% degli acquisti), parti d'acquisto/componenti (12%) e legno (9%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione (70% dei soggetti), taglio (82%), sbavatura (48%), tranciatura/punzonatura (63%), scantonatura (42%), piegatura (71%), verniciatura (44%), saldatura e puntatura (78%), assemblaggio (89%), imballaggio (70%) ed installazione (46%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 tranciatrice, 1 piegatrice, 1 puntatrice e 2 saldatrici.

CLUSTER 5 – IMPRESE IN CONTO TERZI CON CICLO DI PRODUZIONE PARZIALMENTE ESTERNALIZZATO

NUMEROSITÀ: 93

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (48% di persone e 36% di capitali), con una struttura composta da 12 addetti di cui 10 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 914 mq di locali destinati alla produzione, 427 mq di locali destinati a magazzino e 70 mq di locali destinati ad uffici.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (70% dei ricavi) che producono componenti metallici (39% dei ricavi), mobili per l'arredo casa (24%) e mobili per l'arredo tecnico (8%).

La clientela è rappresentata da industria dell'arredamento (56% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (10%); l'area di mercato si estende al livello internazionale e nel 49% dei casi è presente una quota di export pari al 30% dei ricavi.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (64% degli acquisti), semilavorati incorporati (14%) e parti d'acquisto/componenti (13%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione (54% dei soggetti), taglio (95%), sbavatura (92%), tranciatura/punzonatura (84%), filettatura (86%), scantonatura (57%), piegatura (90%), fresatura (56%), saldatura e puntatura (90%), assemblaggio (96%) ed imballaggio (96%); rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di verniciatura (90% dei soggetti), trattamenti protettivi (72%), saldatura e puntatura (37%) e fresatura (31%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 sbavatrice, 2 tranciatrici, 3 piegatrici, 1 fresatrice, 1 filettatrice, 1 puntatrice e 5 saldatrici.

CLUSTER 6 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI COMPONENTI METALLICI PER L'INDUSTRIA DEL MOBILE

NUMEROSITÀ: 68

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di persone (56% dei soggetti), con una struttura composta da 6 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 533 mq di locali destinati alla produzione e 147 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (77% dei ricavi) che producono soprattutto componenti metallici (69% dei ricavi).

La clientela è rappresentata principalmente da industria dell'arredamento (70% dei ricavi), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (61% degli acquisti).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: taglio (78% dei soggetti), sbavatura (66%), tranciatura/punzonatura (63%), filettatura (57%), piegatura (76%), saldatura e puntatura (85%) ed assemblaggio (54%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 sbavatrice, 1 tranciatrice, 1 piegatrice, 1 fresatrice, 1 filettatrice, 1 puntatrice e 3 saldatrici.

CLUSTER 7 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI MOBILI PER L'ARREDO CASA

NUMEROSITÀ: 86

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (49% di persone e 35% di capitali), con una struttura composta da 8 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 669 mq di locali destinati alla produzione, 339 mq di locali destinati a magazzino, 47 mq di locali destinati ad esposizione e 63 mq di locali destinati ad uffici.

Si tratta di aziende operanti sia in conto proprio che in conto terzi specializzate nella produzione di mobili per l'arredo casa (68% dei ricavi), prevalentemente su dimensione standard (68% dei ricavi).

La clientela è diversificata ed è rappresentata da commercianti al dettaglio (27% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (24%) ed industria dell'arredamento (20%); l'area di mercato si estende a livello internazionale e nel 52% dei casi è presente una quota di export pari al 33% dei ricavi.

I materiali di produzione utilizzati sono materie prime metalliche (53% degli acquisti), semilavorati incorporati (21%) ed altre materie prime lavorate (11%).

Le fasi del processo produttivo svolte internamente sono: progettazione (71% dei soggetti), taglio (91%), sbavatura (80%), tranciatura/punzonatura (59%), filettatura (78%), piegatura (66%), fresatura (64%), verniciatura (86%), trattamento protettivo (56%), saldatura e puntatura (87%), assemblaggio (98%) ed imballaggio (98%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 cesoia, 1 sbavatrice, 1 tranciatrice, 1 piegatrice, 1 fresatrice, 1 filettatrice, 1 puntatrice, 3 saldatrici, 1 impianto di sgrassaggio ed 1 impianto di verniciatura.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.
Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6 e 7;
- dal 2° ventile, per il cluster 4.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2, 5, 6 e 7;
- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- fino al 19° ventile, per il cluster 4.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6 e 7;
- dal 2° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:
- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD38U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1598	1,2323	1,1361	1,2233	1,1713	1,0953	1,0542
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1830	1,1120	1,1827	1,1795	1,3274	1,1549	1,3960
Spese per acquisti di servizi	0,8301	0,9646	1,3754	1,2531	0,7549	1,7830	1,2101
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (Numero normalizzato)	-	26813,0693	-	-	-	23468,5134	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	152,9610	-	-	130,4429	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	48,2369	26,9034	43,1006
Valore dei beni strumentali elevato 0,7	-	-	9,8595	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	3,2723	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6 relativo a "Produzione conto terzi"	-	-	-	-	-	20,1939	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa"	-	-	-	-0,1156	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione conto proprio
- Produzione conto terzi
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Materiali di produzione: Semilavorati incorporati
- Fasi della lavorazione: Progettazione – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Taglio – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Sbavatura – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Filettatura – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Piegatura – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Verniciatura – Affidata a terzi

- Fasi della lavorazione: Trattamento protettivo – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Trattamento protettivo – Affidata a terzi
- Fasi della lavorazione: Assemblaggio finale – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Imballaggio – Svolta internamente
- Fasi della lavorazione: Installazione – Svolta internamente
- Prodotti ottenuti/lavorati: Arredo tradizionale per uso industriale e civile (armadi, scaffali, spogliatoi, ecc.)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Sistemi (anche automatizzati) di movimentazione e magazzinaggio (scaffalature per uso industriale, portapallets, cantilever, soppalchi, carpenteria mettalica in genere, ecc.)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Arredo officina (carrelli, portautensili, banchi da lavoro, contenitori metallici, ecc.)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Arredo ufficio (scrivanie, cassettiere, classificatori, pareti divisorie, ecc.)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Arredo per la casa (librerie, tavoli, portatelevisori, scarpiere, portascope, ecc.)
- Prodotti ottenuti/lavorati: Componenti metallici per l'industria mobiliera

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Impianti di verniciatura - Numero

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia della clientela: Industria dell'arredamento
- Tipologia della clientela: Industria di altri settori (diversi dall'arredamento)

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD47U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SD47U – Fabbricazione di articoli in carta e cartone.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 21.21.0 – Fabbricazione di carta e cartoni ondulati e di imballaggi di carta e cartone;
- 21.23.0 – Fabbricazione di prodotti cartotecnici;
- 21.25.0 – Fabbricazione di altri articoli di carta e di cartone.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.857.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 147 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadri D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione conto proprio, produzione conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione/materie prime (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti (quadri D e Z);
- errata compilazione delle percentuali relative ai tipi di lavorazione (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al mercato di riferimento (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.710.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1] ;
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipi di prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quindici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipo di lavorazione/produzione;
- grado di integrazione del processo produttivo;
- monocommittenza.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il fattore dimensionale ha permesso di isolare le realtà di più grandi dimensioni (cluster 4 e 6) e quelle di dimensioni più contenute (cluster 1, 2, 7, 8 e 11).

La modalità organizzativa ha evidenziato la presenza di imprese che operano prevalentemente in conto proprio (cluster 1, 4, 6, 9, 10, 11 e 15), imprese che svolgono la loro attività in conto terzi (cluster 2, 7, 8, 13 e 14) ed imprese con attività mista (cluster 3, 5 e 12).

Il tipo di lavorazione/produzione ha fatto emergere le seguenti specializzazioni:

- lavorazioni cartotecniche (cluster 1, 4, 7 e 13);
- lavorazione tubi (cluster 3);
- produzione di astucci e scatole pieghevoli (cluster 5);
- produzione di imballaggi in cartone ondulato (cluster 6, 9 e 14);
- produzione di etichette (cluster 12);
- produzione di imballaggi alimentari (cluster 15).

L'analisi del processo di produzione ha permesso di individuare un gruppo di imprese con processo parzialmente esternalizzato (cluster 5).

Infine per ciò che concerne la monocommittenza, le imprese dei cluster 2 e 7 si caratterizzano per l'elevata incidenza dei ricavi provenienti dal committente principale.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLE LAVORAZIONI CARTOTECNICHE

NUMEROSITÀ: 132

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 39% società di persone, per il 38% ditte individuali e per il 23% società di capitali, con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 274 mq di produzione, 157 mq di magazzino e 25 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (71% dei ricavi), specializzate nella produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (51% dei ricavi), di astucci e scatole pieghevoli (8%) e nella lavorazione del cartone pressato (11%). Il prodotto ottenuto è costituito quasi esclusivamente da cartotecnica (93% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento ed in particolare commercio ed industria cartaria. La tipologia di clientela è ripartita fra industria (26% dei ricavi), commercianti al dettaglio (21%), artigiani (20%) e commercianti all'ingrosso (20%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito regionale a quello pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono prevalentemente cartone (70% dei soggetti), carta (60%) e resine, adesivi, collanti e plastificanti (58%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi tipiche delle lavorazioni cartotecniche: fustellatura (62% dei soggetti), cordonatura (60%), accoppiamento (45%), piegatura ed incollatura (67%) e rivestimento (37%).

Le imprese del cluster presentano una dotazione strumentale costituita da 1 computer, 1 macchina da stampa, 2 macchine per l'accoppiamento e la lavorazione di cartone pressato (presenti nel 20% dei casi), 1 macchina fustellatrice (a pacco, a cilindro, mezzo taglio) (nel 23% dei casi), 2 macchine fustellatrici rotative, bobster, platina (nel 23% dei casi), 1 macchina fustellatrice e cordonatrice (nel 28% dei casi) ed 1 macchina confezionatrice (nel 22% dei casi).

CLUSTER 2 – IMPRESE MONOCOMMITTENTI CHE EFFETTUANO LAVORAZIONI DI PIEGATURA E INCOLLATURA DI IMBALLAGGI

NUMEROSITÀ: 128

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 37% ditte individuali, per il 36% società di persone e per il 27% società di capitali, con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 296 mq di produzione e 287 mq di magazzino.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (84% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari all'82%. I tipi di lavorazione preminenti sono lavorazioni della carta e del cartone (27% dei ricavi), produzione di imballaggi in cartone ondulato (25% dei ricavi), lavorazione del cartone pressato (10%) e produzione di sacchi e sacchetti (7%). I prodotti ottenuti sono soprattutto imballaggi alimentari (41% dei ricavi) e non alimentari (22%).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare industria cartaria, commercio ed imprese agricole. La tipologia di clientela è costituita da industria (66% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (11%), su un'area di mercato comunale e provinciale.

Il processo di produzione/lavorazione è limitato alla fase di piegatura e incollatura (64% dei soggetti).

La dotazione dei beni strumentali è coerente con la tipologia del processo produttivo.

CLUSTER 3 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI TUBI

NUMEROSITÀ: 40

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (55% di capitali e 28% di persone), con una struttura composta da 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono articolati in 989 mq di produzione, 693 mq di magazzino e 68 mq di ufficio.

Si tratta di imprese operanti in conto proprio (66% dei ricavi) e marginalmente in conto terzi (28%), specializzate nella lavorazione di tubi (74% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare industria cartaria ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita principalmente da industria (85% dei ricavi), su un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto cartone (85% dei soggetti), resine, adesivi, collanti e plastificanti (80%) e carta (50%).

Il ciclo di produzione/lavorazione è limitato alla fase di trasformazione di formato (63% dei soggetti).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 3 computer, 1 macchina confezionatrice e 4 macchine per la lavorazione dei tubi.

CLUSTER 4 - IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLE LAVORAZIONI CARTOTECNICHE

NUMEROSITÀ: 156

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (69% di capitali e 25% di persone), con una struttura composta da 14 addetti di cui 13 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 5 operai generici, 4 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 1.057 mq di produzione, 968 mq di magazzino e 131 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (77% dei ricavi) specializzate nella produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (51% dei ricavi) e nelle altre lavorazioni della carta e del cartone (29%). Il prodotto ottenuto è costituito prevalentemente da cartotecnica (65% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare commercio ed industria cartaria. La tipologia di clientela è costituita da industria (41% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%) e commercianti al dettaglio (13%). L'area di mercato si estende all'ambito internazionale con presenza di export nel 67% dei casi ed un'incidenza sui ricavi pari al 20%.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto carta (73% dei soggetti), cartone (53%) e film plastico - PVC (51%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di stampa (40% dei soggetti) e trasformazione di formato (62%).

Le imprese del cluster presentano una dotazione strumentale costituita da 5 computer, 1 scanner, 1 macchina da stampa, 1 taglierina rotativa, 1 macchina sbobinatrice ed 1 macchina confezionatrice.

CLUSTER 5 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI ASTUCCI E SCATOLE CON CICLO DI PRODUZIONE PARZIALMENTE ESTERNALIZZATO

NUMEROSITÀ: 222

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (54% di capitali e 28% di persone), con una struttura composta da 11 addetti di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 3 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 751 mq di produzione, 492 mq di magazzino ed 87 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio che in conto terzi, specializzate nella produzione di astucci e scatole pieghevoli (65% dei ricavi).

I principali mercati di riferimento sono rappresentati da industria cartaria, imprese alimentari, imprese farmaceutiche/cosmetiche, tipografie/imprese editoriali/arti grafiche, commercio ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela prevalente è industria (70% dei ricavi) su un'area di mercato che si estende a livello internazionale con presenza di export nel 34% dei casi.

I materiali di produzione utilizzati sono cartone (91% dei soggetti), resine, adesivi, collanti e plastificanti (76%), inchiostri/vernici (55%), film plastico – PVC (51%) e carta (50%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di stampa (58% dei soggetti), fustellatura (92%), cordonatura (69%) e piegatura e incollatura (85%); rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di progettazione grafica (53% dei soggetti), fotocomposizione/fotolitografia (59%), stampa (51%), lucidatura (48%) ed accoppiamento (53%).

Le imprese del cluster presentano una dotazione strumentale costituita da 3 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina fustellatrice rotativa, bobster, platina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice, 1 macchina piega e incolla per astucci, scatole e imballi, 1 scanner nel 32% dei casi, 1 bromografo nel 39% dei casi, 1 sviluppatrice lastre nel 40% dei casi, 1 macchina per l'accoppiamento e la lavorazione del cartone pressato nel 27% dei casi ed 1 macchina confezionatrice nel 32% dei casi.

CLUSTER 6 - IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI IN CARTONE ONDULATO

NUMEROSITÀ: 180

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società di capitali (77% dei soggetti), con una struttura composta da 16 addetti di cui 14 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 5 operai generici, 5 operai specializzati, 1 dipendente a tempo parziale ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 1.754 mq di produzione, 1.658 mq di magazzino e 163 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (88% dei ricavi) specializzate nella produzione di imballaggi in cartone ondulato (83% dei ricavi) ad uso non alimentare (81% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare industria cartaria, imprese alimentari ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da industria (77% dei ricavi) su un'area di mercato che si estende dall'ambito regionale a quello nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto cartone (89% dei soggetti), inchiostri/vernici (80%) e resine, adesivi, collanti e plastificanti (78%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di stampa (87% dei soggetti), fustellatura (87%), cordonatura (82%) e piegatura e incollatura (88%). Rilevante è l'esternalizzazione della fase di progettazione grafica (42% dei soggetti).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 5 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato, 1 macchina fustellatrice rotativa, bobster, platina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice, 1 slotter slittatore, 1 macchina piega e incolla per astucci, scatole e imballi, 1 macchina confezionatrice ed 1 scanner nel 42% dei casi.

CLUSTER 7 - IMPRESE MONOCOMMITTENTI SPECIALIZZATE NELLE LAVORAZIONI CARTOTECNICHE

NUMEROSITÀ: 88

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 42% ditte individuali, per il 33% società di capitali e per il 25% società di persone, con una struttura composta da 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 245 mq di produzione, 119 mq di magazzino e 22 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (89% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 66%, specializzate nella produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (39% dei ricavi) e di buste e buste a sacco (20%). Il prodotto ottenuto è costituito quasi esclusivamente da cartotecnica (97% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare industria cartaria, commercio e tipografie/imprese editoriali/arti grafiche. La tipologia di clientela è costituita principalmente da industria (55% dei ricavi) ed artigiani (19%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito comunale quello pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati si ripartiscono fra resine, adesivi, collanti e plastificanti, carta e cartone.

Il processo di produzione/lavorazione è limitato alle fasi di fustellatura (35% dei soggetti) e di piegatura e incollatura (56%).

La dotazione dei beni strumentali è formata da 1 computer ed 1 macchina confezionatrice presente nel 26% dei casi.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE SVOLGONO LAVORAZIONI DELLA CARTA E DEL CARTONE IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 275

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 39% ditte individuali, per il 37% società di persone e per il 24% società di capitali, con una struttura composta da 4 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 259 mq di produzione, 148 mq di magazzino e 23 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (90% dei ricavi), che svolgono lavorazioni della carta e del cartone (60% dei ricavi).

I mercati di riferimento sono rappresentati da commercio, tipografie/imprese editoriali/arti grafiche ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita principalmente da industria (51% dei ricavi) ed artigiani (21%), su un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale a quello pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto resine, adesivi, collanti e plastificanti, carta e cartone.

Le fasi del processo di produzione/lavorazione sono limitate a fustellatura (38% dei soggetti) e piegatura e incollatura (44%).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 1 computer, 1 scanner nel 27% dei casi, 2 macchine da stampa nel 21% dei casi, 2 macchine fustellatrici e cordonatrici nel 21% dei casi ed 1 taglierina rotativa nel 23% dei casi.

CLUSTER 9 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI IN CARTONE ONDULATO

NUMEROSITÀ: 226

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (46% di persone e 35% di capitali), con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 572 mq di produzione, 489 mq di magazzino e 43 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (92% dei ricavi) specializzate nella produzione di imballaggi in cartone ondulato (90% dei ricavi) ad uso non alimentare (89% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare industria cartaria, commercio ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da industria (66% dei ricavi) ed artigiani (24%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono principalmente cartone (90% dei soggetti), inchiostri/vernici (65%) e resine, adesivi, collanti e plastificanti (62%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di stampa (79% dei soggetti), fustellatura (64%), cordonatura (81%) e piegatura e incollatura (90%).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 2 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato, 1 slotter slittatore, 1 macchina piega e incolla per astucci, scatole e imballi, 1 scanner nel 31% dei casi, 1 macchina fustellatrice rotativa, bobster, platina nel 33% dei casi, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice nel 39% dei casi, 1 taglierina rotativa nel 25% dei casi, 1 macchina confezionatrice nel 33% dei casi e 2 macchine cucitrici nel 24% dei casi.

CLUSTER 10 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO PROPRIO CHE EFFETTUANO LA LAVORAZIONE DEL CARTONE PRESSATO E DI CARTA E CARTONE

NUMEROSITÀ: 233

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 41% società di persone, per il 32% ditte individuali e per il 27% società di capitali, con una struttura composta da 6 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 386 mq di produzione, 345 mq di magazzino e 35 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti principalmente in conto proprio (70% dei ricavi), che eseguono lavorazione del cartone pressato (33%) e lavorazioni della carta e cartone (21%), produzione di astucci e scatole pieghevoli (15% dei ricavi) ed altri prodotti cartotecnici (18%). I prodotti ottenuti sono soprattutto imballaggi non alimentari (58% dei ricavi) e cartotecnica (16%).

Le imprese operano nei seguenti mercati di riferimento: commercio ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita da industria (49% dei ricavi), artigiani (28%) e commercianti al dettaglio (9%) su un'area di mercato che si estende dalle regioni limitrofe all'ambito pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono cartone (88% dei soggetti), resine, adesivi, collanti e plastificanti (78%) e carta (74%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di fustellatura (69% dei soggetti), cordonatura (44%), accoppiamento (51%), rivestimento (85%) e piegatura e incollatura (76%); rilevante è l'esternalizzazione della fase di stampa (40% dei soggetti).

Le imprese del cluster presentano una dotazione strumentale costituita da 2 computer, 1 macchina per il rivestimento di cartone, 1 macchina per l'accoppiamento e la lavorazione di cartone pressato, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice, 1 scanner nel 24% dei casi, 1 macchina fustellatrice (a pacco, a cilindro, mezzo taglio) nel 25% dei casi, 1 macchina piega e incolla per astucci, scatole e imballi nel 21% dei casi e 2 macchine confezionatrici nel 26% dei casi.

CLUSTER 11 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE SVOLGONO LAVORAZIONI DELLA CARTA E DEL CARTONE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 401

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 44% ditte individuali, per il 29% società di capitali e per il 27% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 203 mq di produzione, 159 mq di magazzino e 26 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (83% dei ricavi), che commercializzano prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (15%) e svolgono lavorazioni della carta e del cartone (54% dei ricavi) e, marginalmente, produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (12%).

I principali mercati di riferimento sono commercio, privati ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è diversificata ed è ripartita fra industria (28% dei ricavi), commercianti al dettaglio (18%), privati (15%), commercianti all'ingrosso (15%) ed artigiani (12%), su un'area di mercato che si estende fino all'ambito nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto carta, cartone e resine, adesivi, collanti e plastificanti.

Il processo di produzione/lavorazione è limitato alla fase di piegatura e incollatura.

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 2 computer, 1 scanner nel 30% dei casi, 2 macchine da stampa nel 24% dei casi ed 1 taglierina rotativa nel 22% dei casi.

CLUSTER 12 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI ETICHETTE

NUMEROSITÀ: 111

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (50% di capitali e 33% di persone), con una struttura composta da 8 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono articolati in 346 mq di produzione, 161 mq di magazzino e 82 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti in conto proprio (60% dei ricavi) e in conto terzi (32%) specializzate nella produzione di etichette (89% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare commercio, imprese alimentari, tipografie/imprese editoriali/arti grafiche, industria cartaria ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita principalmente da industria (54% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (15%) ed artigiani (13%) su un'area di mercato che si estende fino al livello internazionale e con presenza di export nel 32% dei casi.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto carta (83% dei soggetti), inchiostri/vernici (72%), film plastico – PVC (50%) e pellicole e acetati per la stampa (34%).

Il ciclo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di progettazione grafica (44% dei soggetti), fotocomposizione/fotolitografia (31%), stampa (86%), fustellatura (73%) e trasformazione di formato (59%).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 4 computer, 1 scanner, 1 macchina da stampa, 1 forno UV, 3 macchine per la produzione di etichette, 1 sviluppatrice lastre nel 36% dei casi, 2 taglierine rotative nel 23% dei casi e 2 macchine sbobinatrici nel 23% dei casi.

CLUSTER 13 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLE LAVORAZIONI CARTOTECNICHE

NUMEROSITÀ: 126

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 43% società di persone, per il 33% società di capitali e per il 24% ditte individuali, con una struttura composta da 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 528 mq di produzione, 255 mq di magazzino e 47 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (86% dei ricavi), specializzate nella produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (46% dei ricavi) e nelle altre lavorazioni della carta e del cartone (24%), alle quali viene affiancata la lavorazione del cartone pressato (16%). Il prodotto ottenuto è costituito prevalentemente da cartotecnica (83% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare tipografie/imprese editoriali/arti grafiche, industria cartaria ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita da industria (59% dei ricavi) ed artigiani (27%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto cartone (82% dei soggetti), resine, adesivi, collanti e plastificanti (80%), carta (62%) e film plastico - PVC (49%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di fustellatura (80% dei soggetti), cordonatura (89%), accoppiamento (91%), rivestimento (66%), piegatura e incollatura (80%) e rilegatura (33%).

Le imprese del cluster presentano una dotazione strumentale costituita da 2 computer, 1 macchina per il rivestimento di cartone, 1 macchina per l'accoppiamento e la lavorazione di cartone pressato, 1 macchina fustellatrice rotativa, bobster, platina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice, 1 taglierina rotativa ed 1 macchina confezionatrice nel 37% dei casi.

CLUSTER 14 - IMPRESE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI IN CARTONE ONDULATO

NUMEROSITÀ: 123

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (49% di persone e 37% di capitali), con una struttura composta da 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 718 mq di produzione, 610 mq di magazzino e 53 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto terzi (86% dei ricavi) specializzate nella produzione di imballaggi in cartone ondulato (87% dei ricavi) ad uso non alimentare (88% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare industria cartaria, commercio ed altre imprese manifatturiere. La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da industria (66% dei ricavi) ed artigiani (25%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito pluriregionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto cartone (90% dei soggetti), inchiostri/vernici (74%) e resine, adesivi, collanti e plastificanti (70%).

Il processo di produzione/lavorazione è caratterizzato dalle fasi di stampa (76% dei soggetti), fustellatura (74%), cordonatura (80%) e piegatura e incollatura (91%).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 3 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato, 1 macchina fustellatrice rotativa, bobster, platina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice,

1 slotter slittatore, 1 macchina piega e incolla per astucci, scatole e imballi, 1 macchina confezionatrice, 1 scanner nel 31% dei casi e 2 macchine cucitrici nel 24% dei casi.

CLUSTER 15 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 181

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 40% società di persone, per il 33% società di capitali e per il 27% ditte individuali con una struttura composta da 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici ed 1 operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 393 mq di produzione, 328 mq di magazzino e 38 mq di uffici.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (76% dei ricavi) specializzate nella produzione di sacchi e sacchetti (41% dei ricavi) e nelle altre lavorazioni della carta e del cartone (16%). Il prodotto ottenuto è costituito prevalentemente da imballaggi alimentari (88% dei ricavi).

Le imprese operano in diversi mercati di riferimento, in particolare commercio ed imprese alimentari. La tipologia di clientela è diversificata e costituita da commercianti all'ingrosso (33% dei ricavi), industria (22%), commercianti al dettaglio (20%) ed artigiani (14%) su un'area di mercato che si estende fino all'ambito nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono soprattutto carta (67% dei soggetti) ed inchiostri/vernici (56%).

Le fasi del processo di produzione/lavorazione svolte prevalentemente sono stampa (66% dei soggetti), fustellatura (29%), piegatura e incollatura (45%) e trasformazione di formato (55%).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 2 computer, 1 macchina da stampa, 1 linea produzione sacchi e sacchetti, 1 taglierina rotativa nel 36% dei casi ed 1 macchina confezionatrice nel 34% dei casi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5] /ricavi) * 365;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4 e 6;
- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 e 15;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 3 e 7.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 8, 9 e 11;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 5, 6, 10, 12, 13, 14 e 15;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 7;
- dal 1° ventile, per il cluster 3.

Per il ***margine operativo lordo*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 10, 11 e 15;
- dal 2° ventile, per i cluster 6, 8, 9, 13 e 14;
- dal 1° ventile, per i cluster 3, 7 e 12.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.
Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "valore dei beni strumentali elevato 0,6". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "valore dei beni strumentali elevato 0,5" e "valore dei beni strumentali elevato 0,6".

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD47U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,2390	1,1359	1,0872	1,1080	1,1820
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Imballaggi in cartone ondulato"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Lavorazione del cartone pressato"	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2413	1,3073	1,0511	1,3955	1,1845
Spese per acquisti di servizi	1,2216	1,2597	1,3495	1,1747	1,0445
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	129,1577	137,8614	-	146,4709	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	-	-	47,3574
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	4,9069	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	19.409,0786
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	20.473,6264	-	-	-	19.409,0786
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	-	-	46,3890
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	41,4615	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* e *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* e *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-	-14,6189

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD47U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1478	1,1332	1,1838	1,1708	1,2580
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale"	-	-	-0,1334	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Imballaggi in cartone ondulato"	-	-	-	0,0289	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Lavorazione del cartone pressato"	-	-	-	-	-0,1025
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2591	1,1972	1,2265	1,1066	1,2577
Spese per acquisti di servizi	0,9609	1,3029	1,1919	0,9264	1,2013
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	121,9487
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	40,4301	52,1968	45,9993	42,4267	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	22.893,9556	25.397,5410	28.355,0817	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	30.795,0784	22.893,9556	25.397,5410	28.355,0817	22.797,8440
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	25,1750	-	-
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* e *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-	-55,0550
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* e *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TD47U**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,1052	1,0873	1,2141	1,1362	1,0838
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale"	-	-	-0,1953	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Imballaggi in cartone ondulato"	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Lavorazione del cartone pressato"	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3484	1,3346	1,1883	1,0861	1,1753
Spese per acquisti di servizi	1,1179	1,1146	0,9642	1,3072	1,4176
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	164,5020	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	51,8904	56,2403	49,2038	32,5156
Valore dei beni strumentali elevato 0,8	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	25.017,1766
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato)	30.162,4725	-	34.984,3272	-	25.017,1766
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	-	-	-	-	54,5028
Totale Mq dei Locali destinati a magazzino	-	-	24,9840	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,5: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* e *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al Valore dei beni Strumentali elevato 0,6: *Gruppo 2 della territorialità generale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* e *Gruppo 5 della territorialità generale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.*	-	-	-	-27,1184	-11,2816

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero: Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato: Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato: Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato: Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero: Amministratori non soci

QUADROB DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE: Locali destinati alla produzione (Mq)

- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)
- Locali destinati ad altri servizi (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione conto proprio - percentuale sui ricavi
- Produzione conto terzi - percentuale sui ricavi
- Numero committenti: (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Agenti e rappresentanti non esclusivi
- Area di mercato: Nazionale (1 = Comune; 2 = Provincia; 3 = Regione; 4 = Più regioni; 5 = Italia)
- Area di mercato: U.E.

- Area di mercato: Extra U.E.
- Export e cessioni intracomunitarie - percentuale sui ricavi

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipi di lavorazione: Produzione imballaggi in cartone ondulato - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Lavorazione del cartone pressato - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Lavorazione tubi - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Produzione degli astucci e scatole pieghevoli - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Produzione buste e buste a sacco - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Produzione di etichette - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici - percentuale sui ricavi
- Tipi di lavorazione: Altre lavorazioni della carta e cartone - percentuale sui ricavi
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione grafica - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione grafica - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Progettazione grafica - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Fotocomposizione/Fotolitografia - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Stampa - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Stampa - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Stampa - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Lucidatura - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Lucidatura - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Lucidatura - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Adesivizzazione - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Adesivizzazione - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Adesivizzazione - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Fustellatura - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Fustellatura - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Fustellatura - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Cordonatura - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Cordonatura - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Cordonatura - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Accoppiamento - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Accoppiamento - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Accoppiamento - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Rivestimento - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Rivestimento - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Rivestimento - affidata a terzi

- Fasi della produzione/lavorazione: Piegatura e incollatura - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Piegatura e incollatura - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Piegatura e incollatura - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Rilegatura (spillatura, incollatura, spiralatura) - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Rilegatura (spillatura, incollatura, spiralatura) - conto terzi - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Rilegatura (spillatura, incollatura, spiralatura) - affidata a terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Trasformazione di formato (bobina-foglio, bobina-bobina, altro) - conto proprio - produzione interna
- Fasi della produzione/lavorazione: Trasformazione di formato (bobina-foglio, bobina-bobina, altro) - conto terzi - produzione interna

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Bromografo - numero
- Sviluppatrice per lastre - numero
- Macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato - numero
- Macchina per il rivestimento di cartone - numero
- Macchina per l'accoppiamento e la lavorazione di cartone pressato - numero
- Linea produzione sacchi e sacchetti - numero
- Macchina per la produzione di etichette - numero
- Macchina fustellatrice rotativo, bobster, platina - numero
- Macchina fustellatrice e cordonatrice (a foglio) - numero
- Slotter slizzatore - numero
- Macchina piega e incolla per astucci scatole e imballi - numero
- Taglierina rotativa (bobina-foglio) - numero
- Macchina confezionatrice (impacchettatrice, reggiatrice, avvolgitrice di film) - numero
- Macchine per lavorazioni tubi - numero
- Macchina cucitrice (imballi in cartone ondulato) - numero

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Mercato di riferimento: Industria cartaria e cartotecnica - percentuale sui ricavi
- Mercato di riferimento: Imprese alimentari - percentuale sui ricavi
- Mercato di riferimento: Imprese agricole - percentuale sui ricavi
- Mercato di riferimento: Tipografie/Imprese editoriali/arti grafiche - percentuale sui ricavi
- Mercato di riferimento: Altre imprese manifatturiere - percentuale sui ricavi
- Mercato di riferimento: Commercio (grossisti, dettaglianti, ecc.) - percentuale sui ricavi
- Mercato di riferimento: Privati - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Imballaggi flessibili per uso alimentare (sacchi, sacchetti, ecc.) - percentuale sui ricavi

- Prodotti ottenuti: Imballaggi flessibili non alimentari (sacchi, sacchetti, ecc.) - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Imballaggi in cartone ondulato - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Scatole, astucci ed altri imballaggi - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Carta in formati standard (per stampanti, fotocopiatrici, ecc.), comprese le carte fustellate, adesive, ecc. - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Articoli per corrispondenza, scrittura e disegno (buste, quaderni, block notes, album da disegno, agende, ecc.) - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Carte pregiate (pergamene, carte per stampe artistiche, ecc.) e speciali (filigranate, uso laboratorio, ecc.) - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Oggettistica (elementi per sistemi d'arredo, accessori, ecc.) - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Carte per calzature (suole) - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Tubi, tubetti, anime, anelli - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Cartoncino (per poster, calendari, ecc.) - percentuale sui ricavi
- Prodotti ottenuti: Carte adesive ed etichette - percentuale sui ricavi

06A04246

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di quattro studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, il quale prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, come modificato dall'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visti i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003 e 13 aprile 2004, concernenti l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche dei servizi;

Visti i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 18 dicembre 2003, 16 marzo e 22 ottobre 2004 concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visti i decreti del Ministro dell'economia e delle finanze 25 marzo 2002, 18 luglio 2003, 14 luglio 2004, 19 maggio 2005, concernenti i criteri per l'applicazione degli studi di settore a contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003 concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 dicembre 2005;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) Studio di settore SG57U - Altri studi medici e poliambulatori specialistici, codice attività 85.12.B; studi di radiologia e radioterapia, codice attività 85.12.3; altre istituzioni sanitarie senza ricovero, centri dialisi, ambulatori tricologici, ecc., codice attività 85.12.5; laboratori di analisi cliniche, codice attività 85.14.A;

b) Studio di settore TG33U (che sostituisce lo studio di settore SG33U) - Servizi degli istituti di bellezza, codice attività 93.0.B;

c) Studio di settore TG46U (che sostituisce lo studio di settore SG46U) - Riparazione di trattori agricoli, codice attività 29.31.2;

d) Studio di settore TG55U (che sostituisce lo studio di settore SG55U) - Servizi di pompe funebri e attività connesse, codice attività 93.03.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore SG57U;
– 2, per lo studio di settore TG33U;
– 3, per lo studio di settore TG46U;
– 4, per lo studio di settore TG55U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono, in maniera secondaria, le predette attività per le quali abbiano tenuto annotazione separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2005.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c), d)* ed *e)*, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TG33U approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello studio di settore SG33U, approvato con il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003, nonché sulla base delle informazioni contenute nel questionario approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 18 dicembre 2003, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore TG46U e TG55U approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute rispettivamente nei modelli SG46U e SG55U costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2004 e approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

3. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore SG57U approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel questionario approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 16 marzo 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c), d), e)* ed *f)*, del comma 1 del medesimo articolo, del citato testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma i è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c), d)*, e ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi,i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività previste nello studio di settore SG57U, approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata delle componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2006. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata devono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché le altre componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2006 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2006.

2. La disposizione di cui al comma 1 non si applica con riferimento all'attività dei laboratori di analisi cliniche, codice attività 85.14.A, inclusa nel previgente studio di settore SG56U.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG57U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore SG57U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 85.12.B – Altri studi medici e poliambulatori specialistici;
- 85.12.3 – Studi di radiologia e radioterapia;
- 85.12.5 – Altre istituzioni sanitarie senza ricovero, centri dialisi, ambulatori tricologici, ecc.;
- 85.14.A – Laboratori di analisi cliniche[1].

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG57).

I contribuenti interessati sono risultati pari a 6.160.

I questionari restituiti dalle imprese interessate sono stati pari a 4.259.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 961 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alle prestazioni effettuate o non in regime di accreditamento con il S.S.N. (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.298.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo Analyse des données e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [2];

[1] Per le attività rispondenti al codice 85.14.A il presente studio costituisce l'evoluzione dello studio SG56U (limitatamente all'attività svolta in forma d'impresa).

- un procedimento di *Cluster Analysis* [3].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, alle varie specializzazioni, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi di settore ha portato all'individuazione di 14 gruppi omogenei differenziati in funzione dei seguenti elementi:

- la specializzazione per tipologia di attività: analisi cliniche di laboratorio (cluster 3, 4, 8 e 12), radiologia (cluster 7 e 9), altre prestazioni di diagnostica strumentale come elettrocardiogramma, doppler, angiografia, ecc. (cluster 1), terapie fisiche e riabilitative (cluster 10 e 11), dialisi (cluster 2), altre prestazioni specialistiche incluse le visite (cluster 5), servizi di medicina del lavoro (cluster 6) e odontoiatria (cluster 14). D'altro canto si rileva la presenza di un gruppo che si caratterizza per la plurispecializzazione ovvero la contemporanea presenza di attività ambulatoriale e diagnostica (cluster 13);
- la specializzazione per tipologia di analisi cliniche che ha permesso di suddividere i laboratori di analisi in laboratori di base (cluster 3, 4 e 12) e laboratori specializzati (cluster 8);
- la specializzazione per tipologia di prestazione radiologica che ha consentito di individuare, da un lato, laboratori specializzati in radiologia tradizionale ed ecografia (cluster 7) e, dall'altro lato, laboratori che effettuano anche altre prestazioni di diagnostica per immagini (cluster 9);
- il fattore dimensionale, infine, che ha permesso di suddividere i laboratori di base in piccoli (cluster 12), medi (cluster 4) e grandi (cluster 3) relativamente al consumo di reagenti per analisi cliniche e al numero di addetti. Sempre in base all'elemento dimensionale, l'analisi ha permesso di individuare centri di terapie fisiche e riabilitative di piccole (cluster 10) e grandi dimensioni (cluster 11).

[2] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[3] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – AMBULATORI DI DIAGNOSTICA STRUMENTALE

NUMEROSITÀ: 110

Il cluster raggruppa i centri che effettuano prevalentemente prestazioni di diagnostica strumentale (es. elettrocardiogramma, doppler, angiografia, ecc.) da cui deriva l'81% dei ricavi. Per il 53% degli esercizi che formano il cluster l'89% dei ricavi deriva da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

I soggetti che appartengono al cluster operano prevalentemente nell'ambito della cardiologia strumentale (66% dei casi) e/o non strumentale (42%).

Nelle imprese del cluster, quasi esclusivamente società (39% di capitali e 57% di persone), si rilevano 3-4 addetti.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 132 mq di cui 53 mq destinati ad ambulatori, 24 mq all'accesso clienti e 13 mq a ufficio.

CLUSTER 2 – CENTRI DI DIALISI

NUMEROSITÀ: 130

Il cluster raggruppa i centri che effettuano prestazioni di dialisi (98% dei ricavi). La maggior parte degli esercizi che formano il cluster effettua prestazioni in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato da società (di capitali nel 95% dei casi) con 10 addetti di cui 8 dipendenti. Tra gli addetti figurano 2-3 medici specialisti (non dipendenti), 5 infermieri, 2 unità di altro personale sanitario e 1 unità di personale amministrativo e di segreteria.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 407 mq di cui 136 mq destinati a dialisi, 36 mq all'accesso clienti, 25 mq a ufficio e 20 mq a spogliatoi per i pazienti. Nel 31% dei casi sono presenti anche spazi destinati a sale operatorie (29 mq).

La dotazione di beni strumentali comprende 16 macchine per dialisi.

CLUSTER 3 – LABORATORI DI BASE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 86

Il cluster raggruppa i laboratori che eseguono analisi cliniche di base (82% dei ricavi) e che effettuano un elevato numero di esami (il consumo di reagenti è superiore a quello che si rileva mediamente per i laboratori di analisi cliniche).

Per il 94% degli esercizi che formano il cluster il 74% dei ricavi deriva da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società (78% di capitali e 20% di persone) con 16 addetti di cui 12 dipendenti. Tra gli addetti figurano 2-3 biologi, 3 medici specialisti, 1 infermiere, 3 tecnici di laboratorio, 5 unità di personale amministrativo e di segreteria. Nel 52% dei casi il direttore sanitario è un medico.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 418 mq di cui 188 mq destinati a laboratorio di analisi, 83 mq all'accesso clienti e 55 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 9 apparecchi per laboratori di base (di cui 3 in comodato d'uso) di valore compreso tra 10 mila e 100 mila euro.

CLUSTER 4 – LABORATORI DI BASE DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 514

Il cluster raggruppa laboratori di medie dimensioni (il consumo di reagenti è pari a quello che si rileva mediamente per i laboratori di analisi) che effettuano analisi cliniche di base (94% dei ricavi).

Per il 96% degli esercizi che formano il cluster l'83% dei ricavi deriva da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato da società (di capitali nel 46% dei casi) con 7 addetti di cui 4 dipendenti. Tra gli addetti figurano 1-2 biologi, 1 medico (non dipendente), 1-2 tecnici di laboratorio, 2 unità di personale amministrativo e di segreteria. Nel 53% dei casi il direttore sanitario è un biologo.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 193 mq di cui 107 mq destinati a laboratorio di analisi, 37 mq all'accesso clienti e 26 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 5-6 apparecchi per laboratori di base di valore compreso tra 10 mila e 100 mila euro.

CLUSTER 5 – AMBULATORI SPECIALISTICI

NUMEROSITÀ: 262

Al cluster appartengono gli ambulatori che effettuano prestazioni specialistiche e/o prestazioni diagnostiche (incluse le visite) da cui deriva l'82% dei ricavi; operano in prevalenza nell'ambito delle seguenti specializzazioni: ortopedia (37% dei casi), dermatologia (36%), ostetricia (34%), dietologia (29%), oculistica (27%) e neurologia (24%).

Per le prestazioni non effettuate in regime di accreditamento con il SSN (90% dei ricavi), la clientela è rappresentata quasi esclusivamente da privati (85% dei ricavi derivanti dalle prestazioni non effettuate in regime di accreditamento con il SSN).

Per le imprese del cluster si evidenzia un elevato ricorso alle prestazioni libero-professionali (lo dimostra l'incidenza delle spese per professionisti a partita IVA sul totale dei ricavi).

Il cluster è formato quasi interamente da società (76% di capitali e 21% di persone) con 4 addetti.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 222 mq di cui 78 mq destinati ad ambulatorio, 42 mq all'accesso clienti e 16 mq a ufficio.

CLUSTER 6 – SERVIZI DI MEDICINA DEL LAVORO

NUMEROSITÀ: 69

Al cluster appartengono le imprese specializzate nei servizi di medicina del lavoro (83% dei ricavi) per una clientela composta in prevalenza da imprese (75% dei ricavi derivanti dalle prestazioni non effettuate in regime di accreditamento con il SSN). Coerentemente con la tipologia dell'attività, l'erogazione di prestazioni in regime di accreditamento con il SSN è marginale (32% dei ricavi per il 13% dei soggetti).

Per le imprese del cluster si evidenzia un elevato ricorso alle prestazioni libero-professionali (lo dimostra l'incidenza delle spese per professionisti a partita IVA sul totale dei ricavi) e alle prestazioni diagnostiche fornite da altri laboratori (il rapporto tra spese per esami effettuati da terzi e ricavi è superiore alla media).

Il cluster è formato da società (di capitali nell'81% dei casi) con 7 addetti di cui 4 dipendenti.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 253 mq di cui 63 mq destinati ad ambulatori, 51 mq all'accesso clienti e 62 mq a ufficio; nel 32% dei casi dispongono di spazi destinati a laboratorio di analisi (81 mq) e a radiologia e a diagnostica per immagini (42 mq).

CLUSTER 7 – LABORATORI DI RADIOLOGIA TRADIZIONALE ED ECOGRAFIA

NUMEROSITÀ: 288

Il cluster raggruppa i laboratori che effettuano prestazioni di radiologia tradizionale (55% dei ricavi) ed ecografia (37%). Il 53% degli esercizi che formano il cluster ottiene il 78% dei ricavi da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato da società (di capitali nel 54% dei casi) con 3 addetti tra i quali figurano 1 radiologo (generalmente non dipendente), 1 tecnico di radiologia e 1 unità di personale amministrativo e di segreteria.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 138 mq di cui 54 mq destinati a laboratorio di radiologia, 27 mq all'accesso clienti e 13 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 1 apparecchio radiologico tradizionale, 1 ecografo e 1 ortopantomografo. In tutti i casi si tratta di apparecchi con un valore unitario compreso tra 10 mila e 100 mila euro.

CLUSTER 8 – LABORATORI DI ANALISI CLINICHE SPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 80

Il cluster raggruppa i laboratori che effettuano analisi cliniche nei seguenti ambiti: istopatologia (70% dei ricavi per il 33% dei soggetti), genetica (63% per il 35%), virologia (22% per il 28%) e "altre analisi cliniche" (60% per il 51%); nel 51% dei casi il 32% dei ricavi deriva da laboratorio di base.

Il 41% degli esercizi che formano il cluster dichiara di effettuare prestazioni in regime di accreditamento con il SSN da cui proviene il 74% dei ricavi.

Coerentemente con la specializzazione, una parte delle prestazioni non effettuate in regime di accreditamento con il SSN è erogata verso altri laboratori di analisi e centri diagnostici (27% dei ricavi derivanti dalle prestazioni non effettuate in regime di accreditamento con il SSN per il 38% dei soggetti) e verso altre strutture sanitarie (54% per il 39%). Nel 19% dei casi gli esercizi non sono aperti al pubblico.

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società (59% di capitali e 35% di persone) con 5 addetti di cui 2 dipendenti. Tra gli addetti figurano 1 biologo, 1 medico, 1 tecnico di laboratorio e 1 unità di personale amministrativo e di segreteria.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 122 mq di cui 62 mq destinati a laboratorio di analisi, 20 mq all'accesso clienti e 17 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende: nel 44% dei casi 4 apparecchi per laboratori di base, nel 26% dei casi 4 apparecchi per istopatologia, nel 24% dei casi 3 apparecchi per genetica e nel 22% dei casi 2 apparecchi per virologia. In tutti i casi si tratta di apparecchi con un valore unitario compreso tra 10 mila e 100 mila euro.

CLUSTER 9 – LABORATORI DI RADIOLOGIA-DIAGNOSTICA PER IMMAGINI

NUMEROSITÀ: 138

Il cluster raggruppa i laboratori che effettuano prestazioni di radiologia tradizionale (32% dei ricavi), ecografia (21%), TAC (18%) e, in misura residuale, altre prestazioni di diagnostica per immagini: per il 41% dei soggetti che formano il cluster il 29% dei ricavi deriva dalla Risonanza magnetica nucleare e l'11% dei soggetti è specializzato nella scintigrafia (62% dei ricavi). Nel 24% dei casi si tratta di esercizi collocati all'interno di case di cura o centri polifunzionali.

Per l'83% degli esercizi che formano il cluster il 79% dei ricavi deriva da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato da società (di capitali nel 66% dei casi) con 7-8 addetti di cui 5 dipendenti. Tra gli addetti figurano 2-3 radiologi (non dipendenti), 2 tecnici di radiologia e 3 unità di personale amministrativo e di segreteria.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 329 mq di cui 144 mq destinati a laboratorio di radiologia e/o diagnostica per immagini, 60 mq all'accesso clienti e 29 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende 1 apparecchio radiologico tradizionale (nel 14% dei casi di valore superiore a 100mila euro), 1 ecografo, 1 mammografo, 1 apparecchio per TAC e 1 ortopantomografo. I centri che effettuano risonanza magnetica nucleare dispongono di un apposito apparecchio e il 12% dei soggetti dispone di 1 gamma camera per scintigrafia.

CLUSTER 10 – CENTRI DI TERAPIE FISICHE E RIABILITATIVE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 212

Il cluster raggruppa i centri di piccole dimensioni specializzati nell'erogazione di terapie fisiche e riabilitative strumentali (37% dei ricavi) e non strumentali (36%) e di ginnastica correttiva/riabilitativa di gruppo (10%).

Per le prestazioni non effettuate in regime di accreditamento con il SSN (78% dei ricavi), la clientela è rappresentata generalmente da privati (93 % dei ricavi).

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società (65% di capitali e 32% di persone) con 5 addetti di cui 2-3 dipendenti. Tra gli addetti figurano, 2 medici specialistici, 2 fisioterapisti e 1 unità di personale amministrativo e di segreteria.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 277 mq di cui 60 mq destinati a palestre, 43 mq all'accesso clienti e 16 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 1 cyclette, 4 macchine per elettroterapia, radar e/o ultrasuoni, 1 macchina per laserterapia e 1 magneto.

CLUSTER 11 – CENTRI DI TERAPIE FISICHE E RIABILITATIVE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 154

Il cluster raggruppa i centri di grandi dimensioni specializzati nell'erogazione di terapie fisiche e riabilitative strumentali (35% dei ricavi) e non strumentali (36%) e di ginnastica correttiva/riabilitativa di gruppo (7%). Per il 42% delle imprese il 28% dei ricavi deriva da radiologia e/o diagnostica per immagini.

Le prestazioni sono generalmente effettuate in regime di accreditamento con il SSN (83% dei ricavi per il 94% dei soggetti).

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società (di capitali nel 74% dei casi) con 17 addetti di cui 11 dipendenti. Tra gli addetti figurano 1 fisiatra (non dipendente), 3 medici specialisti (generalmente non dipendenti), 7 fisioterapisti dipendenti e 3 unità di personale amministrativo e di segreteria; nel 56% dei casi sono presenti 9 fisioterapisti non dipendenti.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 602 mq di cui 156 mq destinati a palestre, 80 mq all'accesso clienti e 40 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 2 cyclette, 19 macchine per elettroterapia, radar e/o ultrasuoni, 3 macchine per laserterapia, 2-3 macchine per trazioni cervicali/lombari e 3 magneto. Nel 28% dei casi sono presenti 1-2 apparecchi radiologici tradizionali e sempre nel 28% dei casi 1 ecografo.

CLUSTER 12 – LABORATORI DI BASE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 900

Il cluster raggruppa i laboratori che eseguono analisi cliniche di base (85% dei ricavi) e che effettuano un numero di esami contenuto (il consumo di reagenti è inferiore a quello che si rileva mediamente per i laboratori di analisi cliniche).

Per l'80% degli esercizi che formano il cluster l'81% dei ricavi deriva da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato in prevalenza da società (58% di persone e 41% di capitali) con 4 addetti di cui 2 dipendenti. Tra gli addetti figurano 1-2 tra biologi e medici, 1 tecnico di laboratorio e 1 unità di personale amministrativo e di segreteria.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 140 mq di cui 64 mq destinati a laboratorio di analisi, 27 mq all'accesso clienti e 17 a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 3 apparecchi per laboratori di base di valore compreso tra 10 mila e 100 mila euro.

CLUSTER 13 – POLIAMBULATORI

NUMEROSITÀ: 95

Al cluster appartengono le strutture polispecialistiche che effettuano prestazioni nei seguenti ambiti: analisi cliniche di laboratorio (40% dei ricavi), radiologia e/o diagnostica per immagini (23%), altre prestazioni di diagnostica strumentale quali elettrocardiogramma, doppler, angiografia, ecc. (6%), prestazioni specialistiche e/o prestazione diagnostiche non strumentali incluse le visite (18%).

Per il 58% degli esercizi che formano il cluster il 61% dei ricavi deriva da prestazioni effettuate in regime di accreditamento con il SSN.

Il cluster è formato da società (di capitali nell'86% dei casi) con 10 addetti di cui 6 dipendenti.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 498 mq di cui 149 mq destinati ad ambulatori, 81 mq a laboratorio di analisi, 52 mq a radiologia e/o diagnostica per immagini, 82 mq all'accesso clienti e 41 mq a ufficio.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente 4 apparecchi per laboratori di base, 1 apparecchio per radiologia tradizionale e 1 ecografo. In tutti i casi si tratta di apparecchi con un valore unitario compreso tra 10 mila e 100 mila euro.

CLUSTER 14 – AMBULATORI ODONTOIATRICI

NUMEROSITÀ: 144

Al cluster appartengono gli ambulatori che effettuano prestazioni specialistiche e/o diagnostiche (30% dei ricavi) e altre prestazioni (64%) nell'ambito dell'odontoiatria strumentale e non strumentale. Coerentemente con la tipologia di attività, l'erogazione di prestazioni in regime di accreditamento con il SSN è marginale.

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società (45% di capitali e 47% di persone) con 3 addetti.

Gli spazi complessivamente destinati allo svolgimento dell'attività misurano 131 mq di cui 50 mq destinati a odontoiatria, 25 mq all'accesso clienti e 10 mq a ufficio.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[4].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- "costo del venduto[5] + costo per la produzione di servizi" dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M del questionario superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per i collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a professionisti che operano con partita IVA per prestazioni direttamente afferenti l'attività) / (numero addetti[6] *1000);

[4] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

- ***margine operativo lordo sui ricavi*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)*100 / ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 18° ventile, per i cluster 1, 5;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 6, 8, 11, 13;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 7, 10, 12, 14;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 9.

Per il ***margine operativo lordo sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 7, 10, 11, 12;
- dal 2° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 6, 13, 14;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 1° ventile, per il cluster 8;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i ricavi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN), di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di ricavi derivante da prestazioni effettuate non in regime di accreditamento con il Servizio Sanitario Nazionale.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG57U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,4156	1,0640	1,0330	1,2349
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,4156	1,7362	0,4861	0,7353
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,7946	1,5736	1,3437	1,1780
Valore dei beni strumentali	0,3347	0,2760	0,2720	0,2756
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	12.331,1955
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	12.331,1955
Totale mq della Superficie destinata a laboratori di analisi	-	-	-	323,1430
Totale mq della Superficie destinata a radiologia e/o diagnostica per immagini	-	-	-	-
Totale mq della Superficie destinata ad ambulatori	-	-	-	-
Consumi di reagenti per laboratorio di base	-	-	0,4056	0,5505
Consumi di reagenti per virologia, genetica e istopatologia	-	-	0,9652	0,5505
Consumi di materiale per radiologia e diagnostica per immagini	-	-	-	-
Spese per esami effettuati da altri laboratori (service)	-	-	0,8876	0,5926

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi derivanti da prestazioni effettuate non in regime di accreditamento con il SSN.
- Il logaritmo in base a 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SG57U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,5687	1,4341	1,4213	1,2377
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,5687	1,7466	1,5837	1,2377
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	4.830,1164	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2483	1,1376	1,7829	1,7285
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1303	0,4480
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	84,9877	143,3413	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	-
Totale mq della Superficie destinata a laboratori di analisi	-	-	-	-
Totale mq della Superficie destinata a radiologia e/o diagnostica per immagini	-	-	167,3898	-
Totale mq della Superficie destinata ad ambulatori	-	-	-	-
Consumi di reagenti per laboratorio di base	-	-	-	-
Consumi di reagenti per virologia, genetica e istopatologia	-	-	-	-
Consumi di materiale per radiologia e diagnostica per immagini	-	-	0,8241	-
Spese per esami effettuati da altri laboratori (service)	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi derivanti da prestazioni effettuate non in regime di accreditamento con il SSN.
- Il logaritmo in base a 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG57U

VARIABILI	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2383	1,8243	1,9057	1,5101
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,5158	1,4478	1,7328	1,1602
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,5947	1,5000	1,4843	1,4359
Valore dei beni strumentali	0,1522	0,3570	0,1363	0,1138
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	13.257,4360
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	13.257,4360
Totale mq della Superficie destinata a laboratori di analisi	-	-	-	215,9645
Totale mq della Superficie destinata a radiologia e/o diagnostica per immagini	-	-	-	-
Totale mq della Superficie destinata ad ambulatori	-	-	-	-
Consumi di reagenti per laboratorio di base	-	-	-	0,2744
Consumi di reagenti per virologia, genetica e istopatologia	-	-	-	0,2744
Consumi di materiale per radiologia e diagnostica per immagini	0,9620	-	-	-
Spese per esami effettuati da altri laboratori (service)	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi derivanti da prestazioni effettuate non in regime di accreditamento con il SSN.
- Il logaritmo in base a 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SG57U**

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,5975	1,4529
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	4.999,1342
Spese per acquisti di servizi	2,4163	1,6984
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1566	0,9347
Valore dei beni strumentali	0,0828	0,2514
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-
Totale mq della Superficie destinata a laboratori di analisi	-	-
Totale mq della Superficie destinata a radiologia e/o diagnostica per immagini	-	-
Totale mq della Superficie destinata ad ambulatori	158,4593	-
Consumi di reagenti per laboratorio di base	-	-
Consumi di reagenti per virologia, genetica e istopatologia	-	-
Consumi di materiale per radiologia e diagnostica per immagini	-	-
Spese per esami effettuati da altri laboratori (service)	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di ricavi derivanti da prestazioni effettuate non in regime di accreditamento con il SSN.
- Il logaritmo in base a 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B
VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Superficie destinata a laboratorio di analisi (Mq)
- Superficie destinata a radiologia e/o diagnostica per immagini (Mq)
- Superficie destinata ad ambulatori (Mq)
- Superficie destinata a dialisi (Mq)
- Superficie destinata ad odontoiatria (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Prestazioni effettuate non in regime di accreditamento
- Tipologia dell'attività: Analisi cliniche di laboratorio - Laboratorio di base (biochimica clinica, ematologia e coagulazione, immunometria, microbiologia)
- Tipologia dell'attività: Analisi cliniche di laboratorio - Virologia
- Tipologia dell'attività: Analisi cliniche di laboratorio - Genetica
- Tipologia dell'attività: Analisi cliniche di laboratorio - Istopatologia
- Tipologia dell'attività: Analisi cliniche di laboratorio - Altre attività di laboratorio di analisi cliniche
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - Radiologia tradizionale
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - Ecografia
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - TAC
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - Risonanza magnetica nucleare
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - Scintigrafia
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - PET
- Tipologia dell'attività: Radiologia e Diagnostica per immagini - Radioterapia
- Tipologia dell'attività: Diagnostica strumentale - Altre prestazioni di diagnostica strumentale (es. elettrocardiogramma, doppler, angiografia, ecc.)
- Tipologia dell'attività: Terapie fisiche e riabilitative - Strumentale (es. ionoforesi, elettroterapia, laserterapia)
- Tipologia dell'attività: Terapie fisiche e riabilitative - Non strumentale (es. chinesiterapia, massoterapia)
- Tipologia dell'attività: Terapie fisiche e riabilitative - Ginnastica correttiva/riabilitativa di gruppo
- Tipologia dell'attività: Dialisi
- Tipologia dell'attività: Interventi di chirurgia ambulatoriale
- Tipologia dell'attività: Altre prestazioni specialistiche e/o diagnostiche (incluse le visite)
- Tipologia dell'attività: Altro
- Consumi: Reagenti per laboratorio di analisi cliniche - Reagenti per laboratorio di base (biochimica clinica, ematologia e coagulazione, immunometria, microbiologia)
- Consumi: Altri consumi - Materiale per dialisi
- Area di specializzazione: Cardiologia - Prestazioni strumentali (se indicata in assenza di prestazioni strumentali per altre aree di specializzazione)
- Area di specializzazione: Odontoiatria - Prestazioni strumentali (se indicata in assenza di prestazioni strumentali per altre aree di specializzazione)
- Tipologia di clientela (solo per le prestazioni effettuate non in regime di accreditamento con il S.S.N.): Altre imprese e società
- Ricavi derivanti da attività di medicina del lavoro
- Addetti all'attività: Biologi - Numero dipendenti
- Addetti all'attività: Tecnici di laboratorio - Numero dipendenti

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Radiologia e diagnostica per immagini: RMN (oltre 10.000 euro fino 100.000 euro) - Numero
- Radiologia e diagnostica per immagini: RMN (oltre 100.000 euro) - Numero
- Radiologia e diagnostica per immagini: TC (oltre 10.000 euro fino 100.000 euro) - Numero
- Radiologia e diagnostica per immagini: TC (oltre 100.000 euro) - Numero
- Terapie fisiche e riabilitative: Macchine per elettroterapia, radar e/o ultrasuoni - Numero
- Terapie fisiche e riabilitative: Macchine per laserterapia - Numero
- Terapie fisiche e riabilitative: Macchine per trazioni cervicali/lombari - Numero
- Terapie fisiche e riabilitative: Magneto - Numero

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG33U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG33U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 93.02.B – Servizi degli istituti di bellezza.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG33 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 14.626.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 12.285.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.192 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività e prodotti offerti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 11.093.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tredici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza le attività economiche relative al settore dei servizi degli istituti di bellezza. Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i tredici gruppi omogenei sono:

- tipologia di servizio offerto;
- modalità organizzativa;
- dimensione della struttura;
- localizzazione.

La **tipologia di servizio** differenzia gli istituti di bellezza con offerta eterogenea di servizi di estetica (cluster 3, 6 e 13) da quelli caratterizzati dall'offerta di:

- servizi di estetica di base: depilazione provvisoria, manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (cluster 1);
- depilazione definitiva (cluster 4);
- solarium (cluster 7) e solarium con altri servizi di estetica (cluster 12);
- trattamenti estetici per la cute ed il viso (cluster 8);
- massaggio manuale (cluster 10).

La vendita di prodotti caratterizza gli istituti di bellezza del cluster 11.

La **modalità organizzativa** evidenzia gli istituti di bellezza in franchising/affiliazione (cluster 9).

La **dimensione della struttura**, che consente di individuare le realtà che presentano una maggiore articolazione in termini di addetti, superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività e dotazione di beni strumentali, ha permesso di individuare gli istituti di bellezza di piccole dimensioni (cluster 3), di medie dimensioni (cluster 13) e di grandi dimensioni (cluster 6).

La **localizzazione** distingue gli istituti di bellezza inseriti in un centro commerciale al dettaglio (cluster 5) nonché le attività di estetica svolte in locali in uso promiscuo con l'abitazione (cluster 2).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – ISTITUTI DI BELLEZZA CON OFFERTA PREVALENTE DI SERVIZI DI ESTETICA BASE

NUMEROSITÀ: 974

Nel cluster rientrano gli istituti di bellezza contraddistinti dall'offerta prevalente di servizi di estetica base: manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (37% dei ricavi) nonché depilazione provvisoria (34%). Completano l'offerta maggiormente i trattamenti estetici per la cute e il viso (10%).

Le strutture sono di dimensioni ridotte con spazi destinati all'attività di estetica di 42 mq. Si tratta in prevalenza di ditte individuali (91% dei casi) nelle quali opera abitualmente il solo titolare.

Il canale utilizzato per l'approvvigionamento dei materiali di consumo è rappresentato soprattutto da produttori (61% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è esigua e generalmente limitata a 1 vaporizzatore, 1 scaldacera e 2 lettini.

CLUSTER 2 – SERVIZI DI ESTETICA IN LOCALI IN USO PROMISCUO CON L'ABITAZIONE

NUMEROSITÀ: 229

Questo cluster risulta caratterizzato dall'esercizio dell'attività di estetica in locali in uso promiscuo con l'abitazione. L'attività prevalente è la depilazione provvisoria (23% dei ricavi), seguono il massaggio manuale (18%), i trattamenti estetici per la cute e il viso (16%) e la manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (14%).

La superficie destinata all'attività di estetica è di 33 mq. Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (97% dei casi) gestite dal solo titolare.

Gli acquisti di materiale di consumo vengono effettuati da produttori (88% degli acquisti per il 61% dei soggetti) e da commercianti all'ingrosso (77% per il 56%).

La dotazione strumentale comprende: 1 vaporizzatore, 1 scaldacera e 2 lettini.

CLUSTER 3 – ISTITUTI DI BELLEZZA DI PICCOLE DIMENSIONI CON AMPIA GAMMA DI SERVIZI DI ESTETICA

NUMEROSITÀ: 3.493

Il cluster concentra gli istituti di bellezza di piccole dimensioni caratterizzati da un'elevata eterogeneità dell'offerta: depilazione provvisoria (25% dei ricavi), manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (13%), trattamenti estetici per la cute ed il viso (13%) e per il corpo (10%) e massaggio manuale (11%). A tali attività inoltre, circa la metà dei soggetti affianca il servizio di solarium corpo/viso (11% dei ricavi) e la vendita di prodotti (10%).

Le imprese sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (85% dei soggetti), in cui opera generalmente il solo titolare. Gli spazi dedicati all'attività di estetica sono pari a 42 mq.

Gli acquisti dei materiali di consumo vengono effettuati da produttori (64% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (60% per il 56% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali comprende: 1 vaporizzatore, 1-2 scaldacera, 2 lettini, 1 apparecchio per l'elettrodepilazione estetica, 1 coperta termica nel 67% dei casi e 1 lettino per il solarium nel 52%.

CLUSTER 4 – ISTITUTI DI BELLEZZA CHE OFFRONO PREVALENTEMENTE IL SERVIZIO DI DEPILAZIONE

NUMEROSITÀ: 154

Il cluster raggruppa gli istituti di bellezza che realizzano ricavi prevalentemente con l'attività di depilazione definitiva (41%) alla quale si affianca quella provvisoria (19%). A tali offerte seguono: i trattamenti estetici per la cute ed il viso (11% dei ricavi), il massaggio manuale (8% dei ricavi per il 63% dei soggetti), la manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (7% per il 62%) e i trattamenti estetici per il corpo (9% per il 57%).

La superficie destinata all'attività di estetica è di 58 mq; nella metà dei casi sono presenti spazi adibiti a spogliatoi/docce (8 mq) e nel 60% delle imprese si rileva la presenza di spazi destinati a ufficio/segreteria/reception (13 mq).

Le imprese sono organizzate principalmente come ditte individuali (75% dei casi); il numero totale di addetti è pari a 2 e, in un'impresa su due, è presente personale dipendente.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati in prevalenza presso produttori (86% degli acquisti per il 69% dei soggetti) e presso commercianti all'ingrosso (68% per il 49%).

Coerentemente con la specificità del cluster, la dotazione di beni strumentali comprende 1 apparecchio per l'elettrodepilazione estetica e 2 laser estetici nel 58% dei casi; inoltre, si riscontra la presenza di 1 vaporizzatore, 1-2 scaldacera, 3 lettini e 2 coperte termiche nel 60% dei casi.

CLUSTER 5 – ISTITUTI DI BELLEZZA LOCALIZZATI IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 186

La localizzazione all'interno di centri commerciali al dettaglio rappresenta la principale caratteristica degli istituti di bellezza appartenenti al cluster. In merito alla tipologia di offerta, le attività di estetica risultano diversificate: depilazione provvisoria (21% dei ricavi), solarium corpo/viso (13%), trattamenti estetici per la cute ed il viso (13%) e per il corpo (10%), manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (12%), massaggio manuale (11%) e la vendita di prodotti (10% per il 68% dei soggetti).

Le imprese sono, per il 57% dei casi, ditte individuali e, per il 43%, società.

La struttura, in cui operano mediamente 2-3 addetti, è di medie dimensioni ed è caratterizzata dalla presenza di spazi destinati esclusivamente all'attività di estetica di 65 mq, ai quali si affiancano, nel 66% dei casi, anche spazi destinati a spogliatoi e/o servizi docce di 10 mq e/o locali destinati ad ufficio/segreteria/reception di 11 mq.

Per l'approvvigionamento dei materiali di consumo, le imprese del cluster fanno ampio ricorso a produttori (67% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 1 vaporizzatore, 2 scaldacera, 3 lettini, 1-2 coperte termiche, 1 apparecchio per l'elettrodepilazione estetica nel 63% dei casi e 1 elettrostimolatore nel 62%. Per l'attività di solarium le imprese dispongono di 1-2 lettini nel 68% dei casi, 2 postazioni viso nel 60% e 1 doccia nel 52%.

CLUSTER 6 – ISTITUTI DI BELLEZZA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 256

Gli istituti di bellezza appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la struttura di dimensioni nettamente superiori rispetto alla media del settore. Gli spazi destinati all'attività di estetica sono, difatti, pari a 141 mq, ai quali si affiancano 11 mq di spazi per spogliatoi e/o servizi docce e, nel 60% dei casi, 15 mq di locali adibiti a deposito e/o magazzino. Inoltre la struttura dispone di 12 mq di spazi destinati ad ufficio/segreteria/reception e, per il 61% dei casi, di 5 ml di scaffali per vendita ed esposizione di prodotti cosmetici. Le imprese sono equamente distribuite tra ditte individuali (51% dei casi) e società; gli addetti sono pari a 5 di cui 2-3 dipendenti.

L'offerta risulta orientata verso un'ampia gamma di servizi: depilazione provvisoria (16% dei ricavi), trattamenti estetici per la cute ed il viso (15%) e per il corpo (14%), massaggio manuale (11%), manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (9%), solarium corpo/viso (9%), vendita di prodotti (9%), massaggio meccanico (8%) e depilazione definitiva (7% dei ricavi per il 63% dei casi).

Gli acquisti dei materiali di consumo avvengono soprattutto da produttori (66% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (51% per il 60% dei soggetti).

Tra i beni in dotazione si rileva la presenza di: 1 vaporizzatore, 3 scaldacera, 6 lettini, 2 elettrostimolatori, 3 coperte termiche, 1 apparecchio per l'elettrodepilazione estetica, 1 apparecchio per pressomassaggi, 2 apparecchi per il trattamento di calore nel 63% dei casi, 1 laser estetico nel 57% e 2 apparecchi per massaggi elettrici nel 43%. Inoltre, per il servizio solarium, le imprese dispongono di una postazione viso, di 2 lettini nel 64% dei casi e di 1 doccia per oltre la metà.

Le spese per materiale di consumo tipico dell'attività e le spese per aggiornamento professionale presentano valori superiori alla media del settore.

CLUSTER 7 – ISTITUTI DI BELLEZZA SPECIALIZZATI NEL SERVIZIO DI SOLARIUM

NUMEROSITÀ: 380

Il cluster individua gli istituti di bellezza specializzati quasi esclusivamente nel servizio di solarium corpo/viso (91% dei ricavi).

Le imprese sono organizzate prevalentemente come società (81% dei casi); il numero totale di addetti è pari a 2-3.

Il canale utilizzato per l'approvvigionamento dei materiali di consumo è rappresentato dai commercianti all'ingrosso (82% degli acquisti per il 63% dei soggetti) e dai produttori (82% per il 49%).

In linea con la specificità del cluster, la dotazione di beni strumentali è pertinente al servizio solarium: 1 lettino, 2 docce e 4 postazioni viso.

CLUSTER 8 – ISTITUTI DI BELLEZZA CON OFFERTA PREVALENTE DI TRATTAMENTI PER LA CUTE E IL VISO

NUMEROSITÀ: 900

Il cluster concentra gli istituti di bellezza che realizzano la quota dei ricavi più elevata dai trattamenti estetici per la cute ed il viso (32% dei ricavi). Completano l'offerta, la depilazione provvisoria (18%), la manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (11%), i trattamenti estetici per il corpo (15% per il 64% dei soggetti) ed il servizio solarium corpo/viso (10% per il 55%).

Si tratta di strutture di dimensioni contenute, articolate in 46 mq di superficie destinata all'attività di estetica. La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (85% dei casi) e per lo svolgimento dell'attività, si riscontra la presenza di 1-2 addetti.

La fonte principale di approvvigionamento è rappresentata dai produttori (88% degli acquisti per il 68% dei soggetti) e dai commercianti all'ingrosso (67% per il 55%).

I beni strumentali si compongono di 1 vaporizzatore, 1 scaldacera, 2-3 lettini; inoltre, circa la metà dei soggetti possiede anche 1-2 coperte termiche, 1 elettrostimolatore e 1 lettino solarium.

Coerentemente con la peculiarità del cluster, il 47% del costo totale dei materiali di consumo è riferito all'acquisto di creme per il trattamento viso.

CLUSTER 9 – ISTITUTI DI BELLEZZA IN FRANCHISING

NUMEROSITÀ: 128

L'elemento di maggiore caratterizzazione delle imprese appartenenti al cluster è la modalità organizzativa che risulta essere quella del franchising/affiliazione.

In merito alla tipologia di offerta, gli istituti di bellezza svolgono un'ampia gamma di attività: trattamenti estetici per il corpo (17% dei ricavi), depilazione provvisoria (15%), trattamenti estetici per la cute ed il viso (12%) e manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (8%). Inoltre il 68% dei soggetti offre il servizio di solarium corpo/viso (19% dei ricavi), mentre per il 61% è significativa l'attività di vendita di prodotti (12%).

La struttura dispone di 61 mq di spazi destinati all'attività di estetica e di 10 mq di spazi per ufficio/segreteria/reception; nel 53% dei casi sono presenti 10 mq di spazi destinati a spogliatoi e/o servizi docce, mentre il 52% dei soggetti dispone di 3 ml di scaffali per la vendita ed esposizione di prodotti cosmetici.

Le imprese sono ripartite quasi equamente tra ditte individuali (55% dei casi) e società (45%); gli addetti sono pari a 2-3 e nel 59% dei casi è presente un dipendente.

I soggetti del cluster, oltre ad acquistare direttamente da produttori (73% degli acquisti per il 56% dei soggetti) e da commercianti all'ingrosso (48% per il 48%), coerentemente con la modalità organizzativa adottata, ricorrono anche al canale del franchisor/affiliante (71% degli acquisti per il 48% dei soggetti). Inoltre, la metà circa delle imprese presenta costi e spese addebitati da franchisor/affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci e prodotti (circa 1.600 euro).

I beni strumentali si compongono di 1 vaporizzatore, 2 scaldacera e 3 lettini, ai quali si affiancano, nel 68% dei casi, 2 coperte termiche e 2 elettrostimolatori, e nel 54% 2 apparecchi per il trattamento calore. Inoltre, per quanto riguarda il servizio solarium, sono presenti 1 lettino nel 59% dei casi, 1-2 postazioni viso nel 50% ed infine 1 doccia nel 48%.

CLUSTER 10 – ISTITUTI DI BELLEZZA SPECIALIZZATI IN MASSAGGI MANUALI

NUMEROSITÀ: 876

Il cluster raggruppa gli istituti di bellezza che realizzano quasi la metà dei ricavi (48%) con l'attività di massaggio manuale (shiatsu, ayurvedico, riflessogeno, etc.). A tale offerta le imprese affiancano maggiormente la depilazione provvisoria (12% dei ricavi), i trattamenti estetici per la cute ed il viso (10%) e la manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (6%). Per il 64% dei soggetti, un ulteriore 13% dei ricavi deriva dai trattamenti estetici per il corpo.

La struttura presenta superfici destinate all'attività di estetica pari a 48 mq ai quali si aggiungono, per la metà circa dei soggetti, 7 mq di spazi destinati a spogliatoi e/o servizi docce e 10 mq di spazi per ufficio/segreteria/reception. Le imprese sono organizzate principalmente come ditte individuali (85% dei casi) con un totale addetti pari a 1-2.

Gli acquisti dei materiali di consumo avvengono soprattutto da produttori (67% degli acquisti). In linea con la specificità del cluster, il 52% del costo totale dei prodotti impiegati è riferito all'acquisto di creme e/o oli per il massaggio estetico.

Tra i beni in dotazione si rilevano: 1 vaporizzatore, 1 scaldacera, 3 lettini e nel 68% dei casi, 2 coperte termiche.

CLUSTER 11 – ISTITUTI DI BELLEZZA CON VENDITA DI PRODOTTI

NUMEROSITÀ: 502

Il cluster raggruppa gli istituti di bellezza con la più alta incidenza di ricavi provenienti dalla vendita di prodotti. Le tipologie merceologiche prevalentemente trattate sono i prodotti per il viso e/o corpo (16% dei ricavi) e i cosmetici per il make-up (6%).

All'attività di vendita si affiancano la depilazione provvisoria (15% dei ricavi), i trattamenti estetici per la cute ed il viso (13%), il massaggio manuale (10%), i trattamenti estetici per il corpo (9%), la manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (8%) e il solarium corpo/viso (7%).

Coerentemente con la specificità del cluster, gli istituti di bellezza presentano spazi (13 mq) e scaffali (4 ml) destinati esclusivamente alla vendita e/o esposizione di prodotti cosmetici. Le strutture sono dotate, inoltre, di 57 mq di spazi adibiti all'attività di estetica e nel 66% dei casi, di 9 mq di superfici destinate a spogliatoi e/o servizi docce.

Le imprese sono organizzate principalmente come ditte individuali (73% dei casi); il numero totale di addetti è pari a 2 e nel 53% dei casi è presente personale dipendente.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati in prevalenza presso produttori (71% degli acquisti).

I beni di cui dispongono per l'esercizio dell'attività sono pari a: 1 vaporizzatore, 2 scaldacera, 3 lettini, 1 coperta termica e 1 elettrostimolatore per il 69% dei soggetti. Inoltre, per il servizio solarium, le imprese dispongono di 1 lettino nel 53% dei casi, di 1 postazione viso nel 43% e di 1 doccia nel 41%.

CLUSTER 12 – ISTITUTI DI BELLEZZA CON OFFERTA ESTESA AL SERVIZIO DI SOLARIUM

NUMEROSITÀ: 570

Gli istituti di bellezza appartenenti al cluster offrono un'ampia gamma di servizi di estetica ma realizzano una parte significativa dei ricavi (39%) come solarium corpo/viso. A questa affiancano: la depilazione provvisoria (15% dei ricavi), i trattamenti estetici per la cute ed il viso (10%) e per il corpo (8%) e la manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (7%).

La struttura si articola in 50 mq di spazi destinati all'attività ai quali si aggiungono, per il 58% dei soggetti, 8 mq di superfici destinate a spogliatoi e/o servizi docce e, per il 67% dei soggetti, 11 mq di spazi per ufficio/segreteria/reception. In tali strutture, operano 2-3 addetti e nel 53% dei casi è presente personale dipendente.

Le imprese del cluster sono organizzate come società di persone per il 54% dei soggetti, ditte individuali per il 32% e società di capitali per il restante 14%.

La fonte principale di approvvigionamento è rappresentata da produttori (58% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (63% degli acquisti per il 61% dei soggetti).

Per l'attività di solarium, le imprese dispongono di 1 lettino, 1-2 docce e 3 postazioni viso. La dotazione di beni strumentali comprende, inoltre, 1 vaporizzatore, 2 scaldacera, 2 lettini e 1 elettrostimolatore per il 61% dei soggetti.

CLUSTER 13 – ISTITUTI DI BELLEZZA DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.265

Appartengono a questo cluster gli istituti di bellezza contraddistinti da una struttura di medie dimensioni. La superficie destinata all'attività di estetica è pari a 71 mq e nel 60% circa delle imprese sono presenti anche 8 mq di superfici destinate a spogliatoi e/o servizi docce e 10 mq di spazi adibiti ad ufficio/segreteria/reception.

Si tratta di imprese organizzate perlopiù in forma di ditta individuale (70% dei soggetti); il numero totale di addetti è pari a 2 ed è presente 1 dipendente.

In merito alla tipologia di offerta, non si riscontra una specializzazione nell'ambito di una precisa attività di estetica; l'offerta, difatti, risulta estesa ad una ampia gamma di prestazioni: depilazione provvisoria (18% dei ricavi), trattamenti estetici per la cute ed il viso (15%), massaggio manuale (14%), manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico (13%), trattamenti estetici per il corpo (12%), solarium corpo/viso (9%). Nel 65% dei casi, a queste attività si affiancano il massaggio meccanico (10% dei ricavi) e la vendita di prodotti (9%).

Per quanto riguarda l'approvvigionamento dei materiali di consumo, risulta più frequente il ricorso ai produttori (68% degli acquisti), seguito dai commercianti all'ingrosso (55% degli acquisti per il 53% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 1 vaporizzatore, 2 scaldacera, 2 coperte termiche, 1 elettrostimolatore, 3 lettini, 1 apparecchio per l'elettrodepilazione estetica ed 1-2 apparecchi per il trattamento di calore nel 53% dei casi. Inoltre, per il servizio di solarium oltre la metà dei soggetti dichiara la presenza di 1 lettino, di 1 postazione viso e di 1 doccia.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto orario per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 312 * 8);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

- ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** = [(costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi) * 100]/ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 7, 8, 10, 11, 13;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 6, 9;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 12.

Per l' ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 15° ventile, per i cluster 1, 3, 8, 13;
- fino al 15° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° al 17° ventile, per i cluster 4, 5, 6;
- dal 1° al 16° ventile, per i cluster 7, 9, 10, 11, 12.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.
A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale[6]", che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)".

Inoltre, al fine di cogliere le differenze legate alla fascia qualitativa del servizio offerto e le differenze connesse all'ubicazione dell'esercizio, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto delle tariffe dei principali servizi indicate dai contribuenti. Il livello delle tariffe della singola impresa, raffrontato con i valori di riferimento individuati per il settore, ha permesso di identificare correttivi da applicare al coefficiente delle variabili "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" e "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A
COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG33U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1362	1,3210	1,4000	1,8907	1,0321	1,7255	1,9052	1,3180
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	2.623,1037	2.101,3034	2.150,7318	1.179,5793	-	-	2.217,7143	1.826,6037
Spese per acquisti di servizi	2,0214	2,3171	1,7908	4,6850	1,0321	2,3221	2,4937	2,1227
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	-	-	-	2.351,7778	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8150	1,0956	0,8586	0,6725	1,1488	1,0084	0,6506	0,8441
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-	0,1272	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	11,8120	18,3528	15,1878	18,8461	26,0015	-	19,8561	22,6827
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	8.371,9731	7.186,6575	5.931,8886	9.651,7550	9.283,8366	9.864,3168	5.432,6000	7.006,2635
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	9.435,0122	7.186,6575	9.121,1879	9.651,7550	9.283,8366	9.864,3168	5.432,6000	7.746,2192
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe dei principali servizi	0,7464	0,6912	0,5294	-	-	-	-	0,8203
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe dei principali servizi	-	-	-	-	1,3578	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla Vendita di prodotti	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale mq degli spazi destinati all'attività di estetista	-	-	20,8802	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[1] Il fattore correttivo relativo alle tariffe dei principali servizi è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati per il settore. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG33U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-601,1839	-	-436,8796	-	-	-	-	-742,0927
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-601,1839	-	-436,8796	-	-	-	-	-742,0927

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG33U**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,5231	1,0250	1,2705	1,3693	1,5850
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	1.894,5593	2.141,4806	2.121,9133	1.030,4782	1.879,3826
Spese per acquisti di servizi	2,6611	2,0972	1,9302	2,3831	2,0436
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7717	0,9508	0,9187	0,9149	0,8418
Valore dei beni strumentali	-	-	0,0784	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	20,3930	15,1627	-	29,8033	27,6059
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	20.195,6890	9.080,3991	5.675,9622	9.321,1448	8.484,3319
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	20.195,6890	9.080,3991	8.554,2819	9.321,1448	9.691,5218
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe dei principali servizi	-	1,0751	0,8920	1,1916	0,2969
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) ponderato per il fattore correttivo[1] relativo alle tariffe dei principali servizi	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla Vendita di prodotti	-	-	-0,4740	-	-
Totale mq degli spazi destinati all'attività di estetista	-	24,7336	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[1] Il fattore correttivo relativo alle tariffe dei principali servizi è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati per il settore. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG33U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-854,8208	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-854,8208	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Spazi destinati all'attività di estetista (Mq)
- Spazi destinati esclusivamente alla vendita e/o esposizione di prodotti cosmetici (Mq)
- Localizzazione (1=autonoma; 2=esercizio inserito in un centro commerciale; 3=esercizio inserito in una struttura ricettiva alberghiera e/o extra alberghiera; 4=esercizio inserito in una struttura sportiva; 5=esercizio inserito in uno studio medico)
- Tipologia dell'esercizio (1=negozio; 2=appartamento; 3=altro)
- Uso promiscuo dell'abitazione

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Franchising/affiliato
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Massaggio manuale (shiatsu, ayurvedico, riflessogeno, etc.)
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Trattamenti estetici per la cute e il viso (pulizia viso, trattamenti tricologici, etc.)
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Manicure/ricostruzione unghie/pedicure estetico
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Depilazione provvisoria (ceretta, pinza, etc.)
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Depilazione definitiva (elettrocoagulazione, laser)
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Solarium corpo/viso
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Vendita di prodotti cosmetici per il make-up
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Vendita di prodotti per il trattamento di viso e/o corpo (anticellulite, esfolianti, idratanti, abbronzanti, etc.)
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Vendita di prodotti per la cute ed i capelli (shampoo, balsamo, creme ristrutturanti, lacche, gel, etc.)
- Tipologia dell'attività e prodotti offerti: Vendita di altri prodotti (profumi, oli ed essenze naturali, candele, etc.)
- Consumi: Crema per il trattamento viso

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Solarium: Docce – Numero

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Laser estetico – Numero
- Solarium: Viso – Numero.

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG46U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG46U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 29.31.2 – Riparazione di trattori agricoli.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 847.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 54 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 793.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il settore della riparazione di trattori agricoli.

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i 4 gruppi omogenei (cluster) sono i seguenti:

- la tipologia di servizi prestati;
- la dimensione della struttura organizzativa.

La tipologia di servizi prestati ha fatto emergere i seguenti cluster: imprese che eseguono riparazione di trattori agricoli (cluster 1), imprese che eseguono prevalentemente riparazione di attrezzi agricoli (cluster 3) e officine che oltre alla riparazione di trattori effettuano anche la riparazione di attrezzi agricoli (cluster 4).

Il fattore dimensionale ha distinto le officine che presentano una struttura di più grandi dimensioni (cluster 2), in termini di numero di addetti e spazi destinati allo svolgimento dell'attività, da quelle di dimensioni più contenute.

Nelle successive descrizioni dei cluster, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – OFFICINE SPECIALIZZATE NELLA RIPARAZIONE DI TRATTORI

NUMEROSITÀ: 290

Le imprese appartenenti a questo cluster sono officine di piccole dimensioni specializzate nella riparazione e manutenzione di trattori agricoli (89% dei ricavi).

In tali imprese, prevalentemente ditte individuali (76% dei casi), operano 1-2 addetti. Gli spazi destinati all'attività sono composti da un'officina (158 mq) e, nel 55% dei casi, da locali di piccole dimensioni destinati ad ufficio.

La clientela è composta in massima parte da imprenditori agricoli (67% dei ricavi).

I beni strumentali comprendono macchine e apparecchiature diffuse in qualsiasi officina meccanica (mole, torni, trapani a colonna).

CLUSTER 2 – OFFICINE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 171

Il cluster è formato dalle officine di dimensioni superiori alla media del settore (in termini di numero di addetti e di locali destinati all'attività) che effettuano prevalentemente attività di riparazione e manutenzione di trattori (54% dei ricavi) e, in misura minore, riparazione e manutenzione di attrezzi agricoli (24%). Il 25% delle officine esegue inoltre recupero di mezzi guasti (11% dei ricavi) e il 22% vende macchine/attrezzature/trattori agricoli (32%) e/o effettua attività di riparazione e manutenzione di macchine e attrezzi industriali (31%).

Si tratta di società di persone (52% dei casi) e di ditte individuali (44%). Gli addetti complessivamente occupati sono 4, di cui 2 dipendenti.

Le imprese del cluster dispongono di un'officina (348 mq), di locali destinati a magazzino o deposito (93 mq), di un ufficio (23 mq) e di una superficie esterna destinata all'esercizio dell'attività (458 mq).

La clientela è composta in massima parte da imprenditori agricoli (70% dei ricavi) e, in misura marginale, da privati (12%).

Per lo svolgimento dell'attività, le imprese del cluster dispongono di macchine e apparecchiature tipiche del settore (mole, torni, trapani a colonna); nel 33% dei casi di 2 automezzi di soccorso e traino.

CLUSTER 3 – OFFICINE CHE EFFETTUANO RIPARAZIONE DI ATTREZZI AGRICOLI

NUMEROSITÀ: 101

La caratteristica dei soggetti appartenenti a questo cluster è quella di effettuare prevalentemente l'attività di riparazione e manutenzione di attrezzi agricoli (87% dei ricavi).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (87% dei casi) con il solo titolare come addetto. Gli spazi destinati all'attività sono rappresentati da un'officina di 115 mq e, nel 42% dei casi, da locali destinati a magazzino o deposito (60 mq).

La clientela è composta perlopiù da imprenditori agricoli (54% dei ricavi) e da privati (34%).

Per lo svolgimento dell'attività, le imprese del cluster utilizzano macchine e apparecchiature tipiche delle officine meccaniche (mole, torni, trapani a colonna).

CLUSTER 4 – OFFICINE CHE EFFETTUANO RIPARAZIONE DI TRATTORI E ATTREZZI AGRICOLI

NUMEROSITÀ: 230

Il cluster è formato da officine di piccole dimensioni che eseguono attività di riparazione e manutenzione di trattori (52% dei ricavi) e, in misura minore, riparazione e manutenzione di attrezzi agricoli (36%).

In tali imprese, prevalentemente ditte individuali (78% dei casi), operano 1-2 addetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono un'officina (124 mq) e, nel 46% dei casi, locali destinati a magazzino o deposito (36 mq).

La clientela è composta in massima parte da imprenditori agricoli (64% dei ricavi) e, in misura minore, da privati (21%).

I beni strumentali comprendono macchine e apparecchiature tipiche dell'attività di officina meccanica (mole, torni, trapani a colonna).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto orario per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 312 * 8);
- ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** = [(costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi) * 100]/ ricavi;
- ***durata delle scorte*** = [giacenza media del magazzino[6] / (costo del venduto + costo per la produzione di servizi)] * 365.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per imprese con e senza personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 4;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° ventile, per il cluster 3.

Per l' ***incidenza percentuale dei costi e spese sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 1, 2;
- fino al 18° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° al 17° ventile, per il cluster 4.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4;

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali) / 2.

- fino al 18° ventile, per il cluster 3.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.
A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale[7]", che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG46U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2608	1,1276	1,1072	1,0727
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	2.912,7440	-	2.712,0837	3.267,0917
Spese per acquisti di servizi	1,7051	2,1457	2,5244	1,9958
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9646	0,8250	1,1144	1,0330
Valore dei beni strumentali	0,1039	0,1154	0,1135	0,1428
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	10.786,3744	11.430,7955	8.762,1352	10.592,4795
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	10.786,3744	11.430,7955	8.762,1352	10.592,4795
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 65 mila euro"	-	0,4434	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-771,8923	-	-	-914,1282
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-771,8923	-	-	-914,1282

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:
- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:
- Superficie dei locali destinati ad officina (Mq)
- Superficie dei locali destinati a magazzino o deposito (Mq)
- Superficie dei locali destinati a uffici (Mq)
- Superficie esterna destinata all'esercizio dell'attività (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:
- Tipologia di attività: Attività generale riparazione e manutenzione trattori
- Tipologia di attività: Attività generale riparazione e manutenzione attrezzi agricoli

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:
- Automezzi di soccorso e traino - Numero.

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG55U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG55U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 93.03.0 – Servizi di pompe funebri e attività connesse.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.225.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 727 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei servizi prestati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 3.498.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dei servizi prestati, alla tipologia della clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi di settore ha portato all'individuazione di 7 gruppi omogenei, differenziati in funzione dei seguenti elementi:

- la dimensione della struttura organizzativa;
- le spese per acquisto di servizi da altre imprese del settore;
- la tipologia di servizi prestati;
- la tipologia di clientela.

Il fattore dimensionale ha contribuito a differenziare le aziende che presentano una struttura di più grandi dimensioni (cluster 4), in termini di numero di addetti, numero di servizi effettuati e dotazione di beni strumentali, dalle aziende medie (cluster 6) e piccole (cluster 7).

L'ammontare delle spese per acquisto di servizi da altre imprese del settore ha consentito di evidenziare i soggetti che, per l'espletamento della propria attività, si avvalgono perlopiù di altre imprese funebri o di centri servizi (cluster 5).

La tipologia di servizi prestati ha fatto emergere un cluster di imprese che completano l'offerta di servizi funebri con la lavorazione e la vendita di marmi (cluster 3) e un cluster di imprese specializzate in servizi cimiteriali (cluster 2).

Infine la tipologia di clientela ha permesso di distinguere gli operatori che effettuano servizi per altre imprese di onoranze funebri (cluster 1).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE EFFETTUANO SERVIZI FUNEBRI PER ALTRE IMPRESE DEL SETTORE

NUMEROSITÀ: 51

Le imprese appartenenti al cluster offrono servizi ad una clientela formata in prevalenza da altre imprese funebri (89% dei ricavi).

Le attività svolte sono di vario tipo: trasporto salme (46% dei ricavi per il 39% dei soggetti), vendita casse e accessori (68% per il 14%), vestizione della salma (60% per il 20%) e allestimento camere ardenti (49% per il 18%). Inoltre un terzo circa dei soggetti ha dichiarato di effettuare prevalentemente servizi funebri completi per altre imprese (63% dei ricavi).

Si tratta di ditte individuali (nel 55% dei casi) e società (22% di persone e 23% di capitali). Gli addetti complessivamente occupati sono 3. Gli spazi destinati all'attività, quando presenti, sono composti da 19 mq destinati a ufficio/archivio (nel 55% dei casi) e da 102 mq di magazzino (nel 47% dei casi).

Il 53% dei soggetti dispone di 2 carri funebri.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI SERVIZI CIMITERIALI

NUMEROSITÀ: 43

Il cluster è formato dalle imprese specializzate in servizi svolti su concessione o appalto comunale e in particolare servizi cimiteriali (49% dei ricavi), lampade votive (90% dei ricavi per il 21% dei soggetti) e manutenzione cimiteriale (45% per il 42%).

I soggetti appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (nel 44% dei casi) e società di persone (nel 33%) e il numero di addetti complessivamente occupato è pari a 3. Il 60% delle imprese dispone di un ufficio/archivio (22 mq) e di un magazzino (67 mq).

CLUSTER 3 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI CHE AMPLIANO L'OFFERTA CON LA LAVORAZIONE E LA VENDITA DI MARMI

NUMEROSITÀ: 140

Il cluster raggruppa le imprese di onoranze funebri che ampliano l'offerta di servizi completi per salme destinate alla tumulazione, inumazione e cremazione (62% dei ricavi) con la lavorazione e la vendita di marmi per tombe ed applicazioni accessorie (19% dei ricavi). I servizi completi realizzati nell'anno sono 83. Coerentemente con la specializzazione, le spese per acquisto di marmi ed accessori da applicare (circa 18.000 euro) sono nettamente superiori alla media del settore.

Le imprese del cluster sono perlopiù ditte individuali (nel 49% dei casi) e società di persone (nel 39%) e occupano complessivamente 3 addetti. I locali destinati all'attività sono composti da spazi interni a disposizione dei clienti (36 mq), un ufficio/archivio (21 mq) e un magazzino (67 mq). Nel 56% dei casi è presente inoltre un laboratorio di 56 mq.

Le imprese appartenenti al cluster dispongono di 1 carro funebre e di 1 furgone per il trasporto attrezzature.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 142

Il cluster è formato dalle imprese di onoranze funebri di grandi dimensioni (in termini di numero di addetti, numero di servizi effettuati e dotazione di beni strumentali) che effettuano prevalentemente servizi completi per salme destinate alla tumulazione, inumazione e cremazione (85% dei ricavi). Il numero annuo di servizi effettuati è pari a 467.

Si tratta perlopiù di società (52% di capitali e 39% di persone). Gli addetti complessivamente occupati sono 11-12, di cui 6 dipendenti. Le imprese svolgono generalmente l'attività in più unità locali complessivamente composte da spazi interni destinati ai clienti (92 mq), locali destinati a ufficio/archivio (83 mq), a magazzino (232 mq) e nel 61% dei casi a laboratorio (101 mq).

La dotazione di beni strumentali comprende 4 carri funebri e 2 furgoni per il trasporto attrezzature; il 58% dei soggetti dispone inoltre di 3 vetture/carri portacorone. Le spese sostenute sono nettamente superiori alla media del settore, in particolare quelle per acquisti di casse in legno e di casse in zinco, per acquisto di fiori e corone, per acquisto di materiale tipografico e per pubblicità e propaganda.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI (AGENZIE) CON SERVIZI ESTERNALIZZATI

NUMEROSITÀ: 164

Il cluster raggruppa le imprese di onoranze funebri che ricorrono alla esternalizzazione dei servizi offerti. Infatti le spese per acquisto di servizi da altre imprese funebri e/o centri servizi (circa 110.000 euro) sono nettamente superiori alla media del settore.

Si tratta perlopiù di ditte individuali (nel 41% dei casi) e società di persone (nel 38%) in cui operano complessivamente 3 addetti. I soggetti appartenenti al cluster dispongono di locali destinati ad ufficio/archivio (31 mq) e di spazi interni a disposizione dei clienti (20 mq).

I ricavi derivano quasi esclusivamente da servizi completi per salme destinate alla tumulazione, inumazione e cremazione (87%). Il totale annuo di tali servizi è pari a 118.

La dotazione di beni strumentali, in linea con le caratteristiche del cluster, è esigua.

CLUSTER 6 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 754

Nel cluster rientrano le imprese di onoranze funebri di medie dimensioni (in termini di numero di addetti, numero di servizi realizzati e dotazione di beni strumentali) che effettuano prevalentemente servizi completi per salme destinate alla tumulazione, inumazione e cremazione (87% dei ricavi). Il totale annuo di tali servizi è pari a 172.

Le imprese del cluster sono in massima parte società (55% di persone e 17% di capitali) e occupano complessivamente 4-5 addetti. Le superfici destinate all'attività comprendono spazi interni a disposizione dei clienti (37 mq), un ufficio/archivio (30 mq) e un magazzino (106 mq).

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 2 carri funebri, 1 furgone per il trasporto delle attrezzature; nel 40% dei casi si rileva la presenza di 2 vetture/carri portacorone.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.097

Il cluster è composto dalle imprese di onoranze funebri di piccole dimensioni (in termini di numero di addetti, numero di servizi effettuati e dotazione di beni strumentali) che effettuano prevalentemente servizi completi per salme destinate alla tumulazione, inumazione e cremazione (83% dei ricavi). Il totale annuo di tali servizi è pari a 53.

Le imprese del cluster, in prevalenza ditte individuali (nel 65% dei casi), occupano complessivamente 2 addetti. I locali destinati all'attività sono di dimensioni limitate e comprendono un magazzino (43 mq), spazi destinati ad ufficio/archivio (19 mq nel 64% dei casi) e spazi interni a disposizione dei clienti (28 mq nel 61% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è esigua e comprende 1 carro funebre e nel 46% dei casi 1 furgone per il trasporto attrezzature.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***margine operativo lordo sui ricavi*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) * 100 / ricavi;
- ***numero servizi per addetto*** = numero di servizi[5] / numero addetti[6];
- ***ricavo medio per servizio*** = ricavi / numero di servizi.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente per il **"*margine operativo lordo sui ricavi*"** e per il **"*numero servizi per addetto*"** e sulla base della localizzazione territoriale per il **"*ricavo medio per servizio*"**, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***margine operativo lordo sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 3, 5, 6;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 7.

Per il ***numero servizi per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per il cluster 1;
- fino al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° al 17° ventile, per i cluster 4, 6;

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Numero di servizi = Numero tumulazioni + numero inumazioni + numero cremazioni

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.
Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 17° ventile, per il cluster 7.

Per il ***ricavo medio per servizio*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per il cluster 1;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 5° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 6, 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Numero di servizi". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Numero di servizi".

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG55U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,7779	1,2231	1,2090	1,0443
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,7779	1,2231	1,6701	0,5202
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	5.195,1698	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8897	1,2231	0,6869	1,0029
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)	-	4.908,9405	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi)	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali	0,1222	-	0,2151	0,1476
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	83,7504	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	11.481,4797	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	11.481,4797	-
Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi	-	-	-	-
Numero di servizi	-	-	895,9741	1.023,6084
Numero di carri funebri a motore	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG55U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero di servizi *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-325,6101	-277,8385
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero di servizi *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-325,6101	-277,8385

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG55U**

VARIABILI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	-	1,0162	1,0540
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	1.196,5168
Spese per acquisti di servizi	-	0,6278	1,0968
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5926	1,0463	0,7679
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)	-	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi	1,3041	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi)	2.109,0330	-	-
Valore dei beni strumentali	0,2864	0,1114	0,1107
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	13.737,8125	6.812,7879
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	15.349,9832	7.551,1076
Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi	1,1035	-	-
Numero di servizi	472,8252	884,1530	807,3120
Numero di carri funebri a motore	-	4.734,6432	2.278,3358

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG55U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero di servizi *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-150,1373	-206,0804	-146,6237
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero di servizi *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-150,1373	-225,0893	-238,5697

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia dei servizi prestati: Lavorazione e vendita marmi per tombe ed applicazioni accessorie
- Servizi svolti su concessione o appalto comunale: Cimiteriali (inumazioni, tumulazioni, esumazioni, estumulazioni, traslazione, cremazione, ecc.)
- Servizi svolti su concessione o appalto comunale: Lampade votive
- Servizi svolti su concessione o appalto comunale: Smaltimento rifiuti cimiteriali
- Servizi svolti su concessione o appalto comunale: Manutenzione cimiteriale (servizi di cura del verde, delle strutture, pulizie, ecc.)
- Tipologia della clientela: Imprese di onoranze funebri
- Altri elementi specifici: Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi
- Servizi effettuati nell'anno: Tumulazioni - Numero
- Servizi effettuati nell'anno: Inumazioni - Numero
- Servizi effettuati nell'anno: Cremazioni - Numero

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Carri funebri a motore - Numero

06A04247

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di undici studi di settore in evoluzione relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, il quale prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, come modificato dall'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visti i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003 e 13 aprile 2004 concernenti l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche del commercio;

Visti i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 18 dicembre 2003 e 22 ottobre 2004, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visti i decreti del Ministro dell'Economia e delle Finanze 25 marzo 2002, 18 luglio 2003, 14 luglio 2004 e 19 maggio 2005, concernenti i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 dicembre 2005;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvate, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore TM11U (che sostituisce gli studi di settore SM11A e SM11B) - Commercio all'ingrosso di carte da parati, codice attività 51.44.3; commercio al dettaglio di ferramenta, materiale elettrico e termoidraulico, pitture e vetro piano, codice attività 52.46.1; commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari, codice attività 52.46.2; commercio al dettaglio di materiali da costruzione, codice attività 52.46.3; commercio al dettaglio di carta da parati e di rivestimenti per pavimenti, codice attività 52.48.9; commercio all'ingrosso di legname, semilavorati in legno e legno artificiale, codice attività 51.53.1; commercio all'ingrosso di materiali da costruzione (inclusi i materiali igienico-sanitari), codice attività 51.53.2; commercio all'ingrosso di vetro piano, codice attività 51.53.3; commercio all'ingrosso di vernici e colori, codice attività

51.53.4; commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli (ferramenta), codice attività 51.54.1; commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici e di riscaldamento, codice attività 51.54.2;

b) Studio di settore TM12U (che sostituisce lo studio di settore SM12U) - Commercio al dettaglio di libri nuovi, codice attività 52.47.1;

c) Studio di settore TM15B (che sostituisce lo studio di settore SM15B) - Commercio al dettaglio di materiale per ottica, fotografia, cinematografia, strumenti di precisione, codice attività 52.48.2;

d) Studio di settore TM17U (che sostituisce lo studio di settore SM17U) - Commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi, codice attività 5 1.21.1; commercio all'ingrosso di sementi e alimenti per il bestiame, piante officinali, semi oleosi, patate da semina, codice attività 51.21.2;

e) Studio di settore TM18B (che sostituisce lo studio di settore SM18B) - Commercio all'ingrosso di animali vivi, codice attività 5 1.23.0;

f) Studio di settore TM21B (che sostituisce lo studio di settore SM21B) - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche, codice attività 51.34.1; commercio all'ingrosso di altre bevande, codice attività 5 1.34.2;

g) Studio di settore TM22A (che sostituisce lo studio dio settore SM22A) - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di apparecchi radiotelevisivi e telefonici e altra elettronica di consumo, codice attività 51.43.1; commercio all'ingrosso di supporti, vergini o registrati, audio, video, informatici (dischi, nastri e altri supporti), codice attività 51.43.2; commercio all'ingrosso di materiali radioelettrici, telefonici e televisivi, codice attività 51.43.3; commercio all'ingrosso di articoli per illuminazione e materiale elettrico vario per uso domestico, codice attività 51.43.4;

h) Studio di settore TM25A (che sostituisce lo studio di settore SM25A) - Commercio all'ingrosso di giochi e di giocattoli, codice attività 5 1.47.6;

i) Studio di settore TM30U (che sostituisce lo studio di settore SM30U) - Commercio al dettaglio di prodotti surgelati, codice attività 52.11.5;

i) Studio di settore TM35U (che sostituisce lo studio di settore SM35U) - Erboristerie, codice attività 52.33.1;

k) Studio di settore TM37U (che sostituisce lo studio di settore SM37U) - Commercio all'ingrosso di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia, codice attività 51.44.4; commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici, codice attività 51.45.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecniche e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TM11U;

– 2, per lo studio di settore TM12U;

– 3, per lo studio di settore TM15B;

– 4, per lo studio di settore TM17U;

– 5, per lo studio si settore TM18B;

– 6, per lo studio si settore TM21B;

– 7, per lo studio di settore TM22A;

– 8, per lo studio di settore TM25A;

– 9, per lo studio di settore TM30U;

– 10, per lo studio di settore TM35U;

– 11, per lo studio di settore TM37U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono, in maniera secondaria, le predette attività per le quali abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2005.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi

alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere *c)*, *d)* ed *e)* del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore SM11A e SM11B per lo studio TM11U, SM15B per lo studio TM15B, SM21B per lo studio TM21B, SM22A per lo studio TM22A, SM25A per lo studio TM25A e SM35U per lo studio TM35U, approvati con i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003 e 13 aprile 2004 nonché sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 18 dicembre 2003 e 22 ottobre 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore TM12U, TM17U, TM18B, TM30U e TM37U approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle sole informazioni contenute rispettivamente nei modelli SM12U, SM17U, SM18B, SM30U e SM37U costituenti parte integrante della dichiarazione Unico 2004 e approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)*, *d)*, *e)* e *f)*, del comma 1 del medesimo articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)*, *d)*, *e)* ed *f)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM11U

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SM11A e SM11B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.44.3 - Commercio all'ingrosso di carte da parati;
- 51.53.1 - Commercio all'ingrosso di legname, semilavorati in legno e legno artificiale;
- 51.53.2 - Commercio all'ingrosso di materiali da costruzione (inclusi i materiali igienico-sanitari);
- 51.53.3 - Commercio all'ingrosso di vetro piano;
- 51.53.4 - Commercio all'ingrosso di vernici e colori;
- 51.54.1 - Commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli (ferramenta);
- 51.54.2 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici e di riscaldamento;
- 52.46.1 - Commercio al dettaglio di ferramenta, materiale elettrico e termoidraulico, pitture e vetro piano;
- 52.46.2 - Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari;
- 52.46.3 - Commercio al dettaglio di materiali da costruzione;
- 52.48.9 - Commercio al dettaglio di carta da parati e di rivestimenti per pavimenti.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione degli Studi di Settore SM11A e SM11B è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con le informazioni contenute nel questionario ESM11 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 38.058.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 30.790.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.966 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del questionario (unità locale destinata all'esercizio dell'attività di vendita) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 28.824.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai diversi prodotti merceologici venduti, alla tipologia di clientela servita, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quarantatre gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

1. **prodotti merceologici venduti**;
2. **tipologia della clientela**;
3. **dimensione.**

1. La suddivisione secondo i **prodotti merceologici venduti** ha portato all'evidenziazione dei punti vendita che presentano un'ampia offerta di: ferramenta ed utensileria (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6 e 7), termoidraulica (cluster 8, 9, 10, 11, 12 e 13), legname (cluster 14, 15, 16, 17, 18 e 19), materiali da costruzione (cluster 20, 21, 22, 23, 24 e 25), piastrelle e pavimenti (cluster 26, 27, 28 e 29), colori e vernici (cluster 30, 31, 32, 33,

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

34, 35 e 36). La composizione dell'assortimento ha contribuito, inoltre, a rilevare le attività caratterizzate da un elevato grado di eterogeneità dell'offerta (cluster 37, 38, 39, 40, 41, 42 e 43).

2. La suddivisione secondo la **tipologia della clientela** ha portato all'evidenziazione di punti vendita che vendono prevalentemente a: utilizzatori professionali e/o clienti di tipo "business" (cluster 1, 2, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 20, 22, 23, 26, 30, 31, 33, 37, 38, 40 e 41), commercianti (cluster 3, 9, 10, 16, 21, 27, 32 e 39), filiera del legno (cluster 17) e clienti privati (cluster 6, 12, 18, 24, 28, 34 e 42).

3. La suddivisione secondo la **dimensione** ha portato all'evidenziazione di: punti vendita di medio-grandi dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per utilizzatori professionali (cluster 2), punti vendita di medie dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per clienti di tipo "business" (cluster 4), punti vendita di grandi dimensioni specializzati in ferramenta ed utensileria per clienti di tipo "business" (cluster 5), punti vendita di termoidraulica di medio-grandi dimensioni per commercianti con forte presenza della vendita sul territorio tramite agenti (cluster 10), punti vendita di termoidraulica di medie dimensioni per clienti di tipo "business" ed enti pubblici o privati (cluster 11), punti vendita di legname di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione (cluster 14), punti vendita di materiali da costruzione di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali ed imprese di costruzione (cluster 22), colorifici di medio-grandi dimensioni per utilizzatori professionali (cluster 30), punti vendita di grandi dimensioni con assortimento despecializzato per utilizzatori professionali (cluster 37), punti vendita di medio-grandi dimensioni con assortimento despecializzato per clienti di tipo "business" (cluster 41).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – PUNTI VENDITA DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN FERRAMENTA ED UTENSILERIA PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 299

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 53% dei ricavi) ed utensileria (il 37%) ad una clientela in larga maggioranza formata da artigiani ed utilizzatori professionali (l'88% dei ricavi). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. I servizi offerti a corredo della vendita comprendono la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 69% dei soggetti) ed il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (l'11%).

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 74% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) e l'ingrosso con rete di vendita sul territorio il 91% per il 44%). Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (i due terzi degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 169 mq destinati a magazzino/deposito, 23 mq destinati ad uffici e 75 mq di spazi destinati alla vendita per la metà dei soggetti.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 34% dei casi e di capitali nel 26%); gli addetti impiegati sono pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 22% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali è limitata ad 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 57% dei soggetti.

CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN FERRAMENTA ED UTENSILERIA PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 300

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 55% dei ricavi) ed utensileria (il 26%) ad una clientela in larga maggioranza formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 69% dei ricavi). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. I servizi offerti a corredo della vendita comprendono la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 74% dei soggetti) ed il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (il 9%).

Si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: gli spazi destinati alla vendita coprono una superficie di 126 mq, gli spazi destinati a magazzino/deposito 551 mq ed i locali destinati ad uffici 51 mq. Anche il numero di addetti impiegato è superiore alla media: 7 addetti, tra i quali 3 banconisti e 2 magazzinieri dipendenti per oltre la metà dei soggetti, 1-2 banconisti non dipendenti per il 20% e 2 venditori diretti dipendenti per un terzo.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 45% dei casi e di capitali nel 39%).

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 46% dei ricavi) e l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 72% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) per effettuare la quale il 22% delle imprese si avvale di 2 agenti o rappresentanti. Le imprese del cluster presentano elevate spese (7.400 euro) per pubblicità, propaganda o rappresentanza. Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (i tre quarti degli acquisti totali).

La dotazione di beni strumentali comprende 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un server di rete ed un muletto per la metà dei soggetti. Inoltre, un quarto circa dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 3 – PUNTI VENDITA SPECIALIZZATI IN FERRAMENTA ED UTENSILERIA PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 237

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 58% dei ricavi) ed utensileria (il 31%) ad una clientela in larga maggioranza formata da commercianti (commercianti al dettaglio il 43% dei ricavi e all'ingrosso il 48%). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 54% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 59% dei ricavi) della vendita sul territorio per effettuare la quale un terzo dei soggetti si avvale di 5 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (il 78% del totale) da ditte produttrici; un quarto circa delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 35% degli acquisti).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 312 mq destinati a magazzino/deposito e 51 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 24% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (aventi una superficie di 119 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nella metà dei casi e di persone nel 30%); gli addetti impiegati sono pari a 3-4, tra i quali si segnala la presenza di 2-3 magazzinieri dipendenti per il 36% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 40% dei soggetti. Infine, un quarto dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 4 – PUNTI VENDITA DI MEDIE DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN FERRAMENTA ED UTENSILERIA PER CLIENTI DI TIPO "BUSINESS"

NUMEROSITÀ: 355

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 57% dei ricavi) ed utensileria (il 34%) ad una clientela in maggioranza formata da imprese di costruzione (il 37% dei ricavi) ed altre imprese (ad esclusione del comparto legno/mobile/arredamento) che apportano il 68% dei ricavi per il 43% dei soggetti. In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 73% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

La tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso della vendita sul territorio (il 93% dei ricavi per più della metà dei soggetti). L'approvvigionamento delle merci avviene per i due terzi degli acquisti ricorrendo a ditte produttrici e per un terzo a commercianti all'ingrosso.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 181 mq destinati a magazzino/deposito e 36 mq destinati ad uffici; data la rilevante presenza di vendita sul territorio, solo un terzo circa dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (aventi una superficie di 85 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 39% dei casi e di persone nel 34%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 magazzinieri dipendenti per il 29% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 5 – PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN FERRAMENTA ED UTENSILERIA PER CLIENTI DI TIPO "BUSINESS"

NUMEROSITÀ: 95

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 58% dei ricavi) ed utensileria (il 32%) rivolta ad una clientela formata principalmente da imprese di costruzione (il 33% dei ricavi) ed altre imprese (ad esclusione del comparto legno/mobile/arredamento) che apportano il 28%. In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dall'87% dei soggetti) non si evidenziano particolari servizi accessori alla vendita. Si segnala inoltre che un'impresa su cinque è dotata della certificazione ISO 9000.

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono infatti l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 53% dei ricavi) e l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 38%). L'approvvigionamento delle merci avviene prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici e per la vendita un terzo delle imprese si avvale di 2-3 agenti o rappresentanti. Le imprese del cluster presentano elevate spese (19.200 euro) per pubblicità, propaganda o rappresentanza.

Si tratta di punti vendita di grandi dimensioni: gli spazi destinati a magazzino/deposito coprono una superficie di 860 mq ed i locali destinati ad uffici 130 mq; data la discreta incidenza della vendita sul territorio, gli spazi destinati alla vendita sono utilizzati solo dalla metà dei soggetti e coprono una superficie di 233 mq; infine, il 16% dei soggetti è dotato di ampi spazi (152 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie. Anche il numero di addetti impiegato è molto superiore alla media: 12-13 addetti, tra i quali 3 magazzinieri dipendenti, 3 banconisti dipendenti per il 43% dei soggetti e 3 venditori diretti dipendenti per la metà circa delle imprese.

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (nell'80% dei casi società di capitali).

La dotazione di beni strumentali comprende: 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un muletto ed un server di rete. Inoltre, il 16% delle imprese ha accesso al sistema di acquisti on-line del fornitore ed il 51% dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 6 – NEGOZI DI FERRAMENTA ED UTENSILERIA CON VENDITA PREVALENTE A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 1.604

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 53% dei ricavi), utensileria (il 14%) e materiale elettrico (il 9%) ad una clientela principalmente formata da privati (l'88% dei ricavi). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, materiale elettrico, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti, materiale da finitura, colle, siliconi e prodotti vernicianti per la casa. L'attività si sostanzia essenzialmente nella vendita del prodotto, i servizi aggiuntivi sono pressoché assenti.

Si tratta di punti vendita al dettaglio (il 93% dei ricavi) di piccole dimensioni (71 mq destinati alla vendita e 51 mq di magazzino/deposito). Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a commercianti all'ingrosso (il 74% degli acquisti totali).

I due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; nella grande maggioranza dei casi all'interno del punto vendita opera il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è essenziale; si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 22% dei soggetti.

CLUSTER 7 – PUNTI VENDITA SPECIALIZZATI IN FERRAMENTA ED UTENSILERIA PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 1.636

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di ferramenta (il 43% dei ricavi) ed utensileria (il 16%). In particolare, l'assortimento comprende: utensileria manuale ed elettrica, materiale di ferramenta, maniglieria, lucchetti e serrature, serramenti e materiale da finitura. Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (l'81% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, in maggioranza formata da consumatori privati (oltre la metà dei ricavi nella totalità dei soggetti appartenenti al cluster), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 26%), imprese di costruzione e enti pubblici e privati (rispettivamente, il 16% e il 9% dei ricavi per oltre la metà delle imprese).

L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a commercianti all'ingrosso (il 59% degli acquisti totali) sia a ditte produttrici (il 40%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 97 mq destinati alla vendita e 108 mq destinati a magazzino/deposito.

La metà circa delle imprese del cluster è organizzata sotto forma di ditta individuale, l'altra metà sotto forma societaria; gli addetti impiegati sono pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 banconisti non dipendenti per un terzo delle imprese.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 39% dei soggetti.

CLUSTER 8 – PUNTI VENDITA DI TERMOIDRAULICA PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 661

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (la metà circa dei ricavi), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 28%) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 16%). La vendita avviene quasi esclusivamente nei confronti di artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'82% dei ricavi); tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 61% dei soggetti. Inoltre, il 22% dei punti vendita tratta 4 marchi in esclusiva territoriale.

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 54% dei ricavi) e, nel 31% dei casi, l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 76% dei ricavi). Tre quarti circa degli acquisti totali provengono da ditte produttrici.

La forma giuridica adottata dal 72% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 39% e di persone il 33%); il numero di addetti impiegato è pari a 4, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 38% dei soggetti e 2 banconisti dipendenti per il 27%.

Le superfici destinate alla vendita sono pari a 61 mq, il magazzino/deposito è pari a 371 mq e gli uffici pari a 43 mq.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 9 – PUNTI VENDITA DI TERMOIDRAULICA PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 183

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (la metà circa dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 30%), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (i due terzi dei ricavi per il 30% dei soggetti). La vendita avviene quasi esclusivamente nei confronti di commercianti all'ingrosso (il 62% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (il 31%); tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 54% dei soggetti. Il 13% dei soggetti vende prodotti apponendo un proprio marchio ed ottenendo il 79% dei ricavi.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene all'ingrosso (la metà circa dei ricavi tramite la vendita sul territorio e il 26% tramite la vendita tradizionale al banco); l'8% dei soggetti vende con la formula del "Cash & Carry". La quasi totalità degli acquisti proviene da ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dall'81% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 55% e di persone il 26%); il numero di addetti impiegato è pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per un quarto circa dei soggetti.

Le superfici destinate alla vendita, presenti nel 21% dei casi, sono pari a 76 mq; il magazzino/deposito a 182 mq e gli uffici a 35 mq.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 40% dei soggetti.

CLUSTER 10 – PUNTI VENDITA DI TERMOIDRAULICA DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI PER COMMERCIANTI CON FORTE PRESENZA DELLA VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI

NUMEROSITÀ: 83

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (il 56% dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 48% per il 41% dei soggetti) ed elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (i due terzi dei ricavi per il 31% dei soggetti). La vendita avviene in larga parte nei confronti di commercianti all'ingrosso (il 54% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (il 23%); la modalità di vendita largamente utilizzata è la vendita sul territorio (il 72% dei ricavi), per effettuare la quale le imprese si avvalgono di 7 agenti/rappresentanti. Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 60% dei soggetti. Il 28% dei soggetti vende prodotti apponendo un proprio marchio ed ottenendo l'89% dei ricavi; un terzo delle imprese sostiene un elevato ammontare (12.500 euro) di spese per cataloghi e campioni.

La quasi totalità degli acquisti proviene da ditte produttrici; inoltre un quarto delle imprese del cluster si approvvigiona presso mercati extra-europei (il 47% degli acquisti).

Si tratta di imprese di medio-grandi dimensioni, le superfici destinate a magazzino/deposito sono, infatti, pari a 523 mq, quelle destinate ad uffici sono pari a 84 mq; coerentemente con la modalità di vendita prevalente, solo il 16% delle imprese dichiara superfici destinate alla vendita.

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (società di capitali il 78% e di persone il 13%); il numero di addetti impiegato è pari a 5, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per la metà dei soggetti.

La vendita sul territorio avviene prevalentemente ricorrendo a mezzi o servizi di terzi (le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri sono molto elevate); la dotazione di beni strumentali comprende 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 54% dei soggetti. Infine, il 29% dei soggetti dispone di un sistema di gestione informatizzata del magazzino merci.

CLUSTER 11 – PUNTI VENDITA DI TERMOIDRAULICA DI MEDIE DIMENSIONI PER CLIENTI DI TIPO "BUSINESS" ED ENTI PUBBLICI O PRIVATI

NUMEROSITÀ: 158

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (la metà circa dei ricavi), rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 51% dei ricavi per il 41% dei soggetti), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 76% per il 28%). La vendita avviene in larga parte nei confronti di imprese ed enti, in particolare: imprese di costruzione (il 44% dei ricavi), "altre industrie" (il 67% dei ricavi per il 23% delle imprese) ed enti pubblici o enti privati (il 36% per il 39%); il 10% dei soggetti annovera tra la propria clientela le strutture ricettive quali alberghi, ristoranti, campeggi o villaggi turistici, che apportano il 42% dei ricavi. I servizi accessori offerti alla clientela comprendono la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 59% dei soggetti), l'applicazione e la messa in posa dei prodotti (il 25%). Il 9% dei soggetti vende prodotti apponendo un proprio marchio ed ottenendo l'85% dei ricavi ed il 13% delle imprese ottiene il 20% dei ricavi da gare di appalto effettuate con enti pubblici.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene prevalentemente all'ingrosso (il 47% dei soggetti opera quasi esclusivamente tramite la vendita sul territorio ed un terzo effettua prevalentemente la vendita tradizionale al banco). La maggior parte degli acquisti (il 77%) proviene da ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dal 73% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 48% e di persone il 25%); il numero di addetti impiegato è pari a 3.

Le superfici destinate alla vendita, presenti nel 32% dei casi, sono pari a 63 mq; il magazzino/deposito è pari a 167 mq e gli uffici a 46 mq.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala solamente la presenza di 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 47% dei soggetti.

CLUSTER 12 – NEGOZI DI TERMOIDRAULICA CON VENDITA A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 322

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 34% dei ricavi), prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (il 28%) ed elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 26%). Si tratta di punti vendita al dettaglio (l'88% dei ricavi) che vendono ad una clientela privata (il 93% dei ricavi). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnalano la consegna della merce a domicilio effettuata dal 43% dei soggetti e l'applicazione o la messa in posa dei prodotti (il 31%).

I negozi sono composti da 79 mq destinati alla vendita e da 68 mq di magazzino/deposito. Gli acquisti vengono effettuati in misura uguale sia ricorrendo a commercianti all'ingrosso sia con approvvigionamento diretto presso ditte produttrici.

I due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 2.

La dotazione di beni strumentali comprende la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 46% dei soggetti.

CLUSTER 13 – PUNTI VENDITA DI TERMOIDRAULICA PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 713

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti di termoidraulica, in particolare: prodotti e impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (41% dei ricavi), elettrodomestici ed apparecchi per il riscaldamento come radiatori, caldaie e scaldabagni (il 24%) e rubinetteria sanitaria e per impiantistica (il 24%). Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 62% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, in maggioranza formata da consumatori privati (il 46% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 36%) ed imprese di costruzione (il 14% dei ricavi per la metà dei soggetti).

L'approvvigionamento delle merci avviene sia ricorrendo a ditte produttrici (con un peso del 63% degli acquisti totali), sia a commercianti all'ingrosso (il 35%).

I locali destinati alla vendita occupano una superficie di 98 mq, gli spazi destinati a magazzino/deposito 222 mq e gli uffici 20 mq.

Quasi due terzi delle imprese sono organizzate sotto forma societaria (di persone il 38% e di capitali il 23%); gli addetti impiegati sono pari a 3 tra i quali, per un quarto circa delle imprese, 1-2 magazzinieri dipendenti, 2 banconisti dipendenti ed un banconista non dipendente.

La dotazione di beni strumentali non è significativa, si segnala infatti solamente la presenza di 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 60% dei soggetti.

CLUSTER 14 – PUNTI VENDITA DI LEGNAME DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI ED IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 250

I punti vendita annoverati all'interno di questo cluster sono specializzati nella vendita di legname e precisamente: legnami segati e in tronco (la metà circa dei ricavi), pannelli a base di legno (il 31%) e prodotti base in legno (il

9%). La clientela che si rivolge a questo tipo di imprese è costituita principalmente da: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 53% dei ricavi) ed imprese di costruzione ed affini (il 24%). Alla vendita dei prodotti viene affiancata l'erogazione di servizi quali: taglio del legno (effettuato dal 64% dei soggetti), "altre lavorazioni del legno" (il 46%), consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'87%) e applicazione messa in posa e/o in opera dei prodotti (il 16%).

La modalità di vendita prevalente è la vendita all'ingrosso; il 34% delle imprese effettua la vendita sul territorio ottenendo il 74% dei ricavi; le spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri, dichiarate dal 41% dei soggetti, sono pari a 23.100 euro.

I tre quarti degli acquisti totali provengono da ditte produttrici; inoltre il 43% delle imprese del cluster si approvvigiona presso mercati extra-europei (il 21% degli acquisti).

Si tratta di imprese di medio-grandi dimensioni: le superfici destinate a magazzino/deposito sono pari a 1.869 mq, quelle destinate ad uffici sono pari a 85 mq; la metà circa dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (304 mq) e spazi destinati a laboratorio e a lavorazioni varie (388 mq).

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (società di capitali il 54% e di persone il 38%); il numero di addetti impiegato è pari a 8, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti, 3 addetti alle lavorazioni dipendenti per il 42% dei soggetti e 2 venditori diretti dipendenti per il 29%.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un automezzo oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate, 2 muletti, un automezzo oltre 12 tonnellate per il 27% dei soggetti ed un server di rete per il 50% dei soggetti.

CLUSTER 15 – PUNTI VENDITA DI LEGNAME DI PICCOLO-MEDIE DIMENSIONI PREVALENTEMENTE PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI ED IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 503

I punti vendita annoverati all'interno di questo cluster sono specializzati nella vendita di legname, e precisamente: legnami segati e in tronco (il 65% dei ricavi), pannelli a base di legno (il 44% dei ricavi per il 45% dei soggetti) e prodotti base in legno (il 33% per il 36%). La clientela che si rivolge a questo tipo di imprese è costituita principalmente da: artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 59% dei ricavi) ed imprese di costruzione ed affini (il 27%).

La modalità di vendita prevalente è la vendita all'ingrosso; il 28% delle imprese effettua quasi esclusivamente la vendita sul territorio. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri, dichiarate dal 27% dei soggetti, sono pari a 18.200 euro.

Il 59% degli acquisti totali proviene da ditte produttrici e il 39% da commercianti all'ingrosso; inoltre il 20% delle imprese del cluster si approvvigiona presso mercati extra-europei (il 42% degli acquisti).

Si tratta di imprese di piccolo-medie dimensioni, infatti le superfici destinate a magazzino/deposito sono pari a 323 mq, quelle destinate ad uffici sono pari a 20 mq; il 20% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (110 mq) e il 23% spazi destinati a laboratorio e a lavorazioni varie (239 mq).

Si tratta sia di ditte individuali sia di società (di persone il 36% e di capitali il 22%); il numero di addetti impiegato è pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di un magazziniere dipendenti per il 20% dei soggetti.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 43% dei soggetti, un automezzo oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 23% ed un muletto per il 60% dei soggetti.

CLUSTER 16 – PUNTI VENDITA DI LEGNAME PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 247

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui legnami segati in tronco (il 79% dei ricavi) ai quali talvolta viene affiancata la vendita di prodotti e pannelli a base di legno. Oltre alla consegna della merce a domicilio o in cantiere svolta da circa la metà dei soggetti, si segnala il servizio di taglio del legno e/o vetro eseguito dal 21% dei soggetti. La clientela è prevalentemente formata da commercianti all'ingrosso (68% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (17%).

Coerentemente con il tipo di clientela servita, le tipologie di vendita utilizzate sono l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (il 96% dei ricavi per il 39% dei soggetti) e l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 96% per il 34%); la vendita all'ingrosso con formula "Cash & Carry" è fonte della quasi totalità dei ricavi per il 17% dei soggetti. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dal 34% dei soggetti, sono elevate (42.200 euro).

Gli acquisti avvengono principalmente (il 66% del totale) da ditte produttrici; oltre un terzo delle imprese si approvvigiona inoltre in mercati esterni all'Unione Europea (il 57% degli acquisti).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 660 mq destinati a magazzino/deposito per il 40% dei soggetti e 22 mq di uffici.

La natura giuridica adottata da oltre la metà delle imprese appartenenti al cluster è la forma societaria (di capitali nel 31% dei casi e di persone nel 26%); gli addetti impiegati sono pari a 2.

La dotazione di beni strumentali non è significativa; si segnala soltanto la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 28% dei soggetti e di un muletto per il 32%.

CLUSTER 17 – PUNTI VENDITA DI LEGNAME PER LA FILIERA DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 257

Il cluster in esame comprende i punti vendita che presentano un assortimento focalizzato sui legnami segati in tronco fonte dell'80% dei ricavi, ai quali talvolta viene affiancata la vendita di pannelli e di prodotti base in legno. La vendita avviene perlopiù nei confronti di industrie di lavorazione del legno (55% dei ricavi) e di industrie del comparto mobile/arredamento (due terzi dei ricavi per il 35% dei soggetti). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 65% dei soggetti e il taglio del legno e/o vetro effettuato da circa un quarto dei soggetti.

La modalità di vendita principalmente adottata è la vendita all'ingrosso sul territorio (il 58% dei ricavi); il 22% dei soggetti consegue la quasi totalità dei ricavi tramite l'ingrosso tradizionale con vendita al banco. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dalla metà dei soggetti, sono elevate (69.800 euro).

Gli acquisti avvengono principalmente (il 74% degli acquisti totali) da ditte produttrici; inoltre il 44% dei soggetti si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 65% degli acquisti).

La forma giuridica adottata dal 64% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 38% e di persone il 26%); il numero di addetti impiegato è pari a 2-3.

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività comprendono 1.141 mq destinati a magazzino/deposito per il 40% dei soggetti e 36 mq di uffici.

La dotazione di beni strumentali consiste in: un automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 25% dei soggetti, un automezzo con massa complessiva a pieno carico superiore a 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 19%, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico superiore a 12 tonnellate per il 24% e 1-2 muletti per il 36% dei soggetti.

CLUSTER 18 – PUNTI VENDITA DI LEGNAME PER CLIENTI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 108

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di legnami segati e in tronco (il 44% dei ricavi), prodotti base in legno (il 34%) e pannelli a base di legno (il 49% dei ricavi per il 23% dei soggetti) rivolta ad una clientela formata quasi esclusivamente da privati (il 94% dei ricavi). Talvolta all'attività principale di vendita dei prodotti, vengono affiancati servizi aggiuntivi quali la consegna della merce a domicilio (offerta dal 42% dei soggetti) e il taglio del legno e/o vetro (il 36%).

Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 69% dei ricavi) di piccole dimensioni (52 mq destinati alla vendita e per il 43% dei soggetti 86 mq di magazzino/deposito); il 31% dei soggetti dispone inoltre di locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie di ampiezza pari a 53 mq.

Gli acquisti vengono effettuati in ugual misura da commercianti all'ingrosso e da ditte produttrici.

Il 71% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale e nella grande maggioranza dei casi all'interno del punto vendita opera il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è essenziale.

CLUSTER 19 – PUNTI VENDITA DI LEGNAME PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 181

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di legnami segati e in tronco (il 49% dei ricavi), prodotti base in legno (il 23%) e pannelli a base di legno (il 19%). La clientela alla quale si rivolgono è diversificata tra: consumatori privati (il 44% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 27%) ed imprese di costruzione ed affini (il 13%). I servizi offerti sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 64% dei soggetti) e al taglio del legno e/o vetro (il 50%).

La metà dei ricavi deriva dalla vendita al dettaglio ed il 34% dall'ingrosso tradizionale con vendita al banco. L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a ditte produttrici, sia a commercianti all'ingrosso (entrambe aventi un peso del 48% sugli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 108 mq destinati alla vendita, 337 mq di magazzino/deposito e 18 mq di uffici; il 42% dei soggetti presenta 140 mq destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

Oltre la metà delle imprese del cluster è organizzata sotto forma societaria (il 37% società di persone e il 20% di capitali); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri e 2 addetti alle lavorazioni dipendenti per circa il 20% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un muletto e, per il 22% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate.

CLUSTER 20 – PUNTI VENDITA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 327

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di materiali e manufatti da costruzione (l'81% dei ricavi) rivolta ad una clientela formata in larga maggioranza (l'84% dei ricavi) da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere. Talvolta, l'assortimento viene esteso a coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. I servizi offerti a corredo della vendita sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 66% dei soggetti).

Si tratta soprattutto di punti vendita all'ingrosso con vendita al banco (il 55% dei ricavi); il 17% delle imprese ottiene la quasi totalità dei ricavi dalla vendita all'ingrosso sul territorio. Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (i tre quarti degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 339 mq destinati a magazzino/deposito, 31 mq destinati ad uffici e per il 42% dei soggetti 127 mq di spazi destinati alla vendita.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 36% dei casi e di capitali nel 29%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 36% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 46% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 32% e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 26%. Inoltre, il 14% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 21 – PUNTI VENDITA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 331

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un'offerta specializzata in materiali e manufatti da costruzione (l'89% dei ricavi); talvolta viene affiancata la vendita di coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. La clientela a cui si rivolgono è in larga maggioranza formata da commercianti (commercianti all'ingrosso il 68% dei ricavi e al dettaglio il 21%). Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 44% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, dove il peso maggiore è rappresentato dalla vendita sul territorio (il 44% dei ricavi); segue la vendita al banco con il 26% dei ricavi. Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dal 35% dei soggetti, sono elevate (60.300 euro).

Gli acquisti avvengono principalmente (il 70% del totale) da ditte produttrici; inoltre il 18% delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 39% degli acquisti).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono: 587 mq destinati a magazzino/deposito per il 31% dei soggetti e 38 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 12% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (aventi una superficie di 84 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 59% dei casi e di persone nel 18%); gli addetti impiegati sono pari a 2-3.

Tra i beni strumentali si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate ed un muletto per circa un quarto dei soggetti.

CLUSTER 22 – PUNTI VENDITA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI ED IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 1.092

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti da costruzione ed in particolare su materiali e manufatti da costruzione (il 54% dei ricavi), su coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione (l'11%) e su piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (il 15% dei ricavi per la metà dei soggetti). La vendita avviene in larga parte nei confronti di una clientela di tipo "business": imprese di costruzione e affini (il 52% dei ricavi) e artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 22%). I servizi accessori offerti alla clientela annoverano la consegna della merce a domicilio o in cantiere (eseguita dall'88% dei soggetti), l'applicazione e la messa in posa dei prodotti (il 22%) ed il noleggio attrezzi (il 18%). Inoltre, il 23% dei soggetti vende prodotti su ordinazione/catalogo del fornitore ottenendo il 28% dei ricavi. Infine, il 14% delle imprese tratta 6 marchi con contratto di esclusiva territoriale.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene principalmente all'ingrosso (il 55% dei ricavi è ottenuto tramite la vendita al banco tradizionale). Le imprese del cluster presentano elevate spese (9.600 euro circa) per pubblicità, propaganda o rappresentanza.

La maggior parte degli acquisti (il 76%) proviene da ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dall'87% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 48% e di persone il 39%); il numero di addetti impiegato è pari a 9 tra i quali si segnalano 2 magazzinieri dipendenti, 3 banconisti dipendenti per il 30% delle imprese e 3 venditori diretti dipendenti per il 25%.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono ampi e consistono in: superfici destinate alla vendita di 245 mq, superfici destinate al magazzino/deposito di 896 mq e superfici destinate agli uffici di 67 mq. Inoltre il 19% dei soggetti utilizza locali destinati a laboratorio e a lavorazioni varie di 455 mq.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate, 2 muletti, un server di rete per il 47% dei soggetti e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 46%. Inoltre, un quarto circa dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 23 – PUNTI VENDITA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE PER IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 557

Il cluster in esame è formato da punti vendita che presentano un assortimento focalizzato su materiali da costruzione (l'88% dei ricavi) ai quali talvolta vengono affiancati coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. La vendita avviene in larga parte nei confronti di imprese di costruzione ed affini (l'80% dei ricavi). I servizi accessori offerti alla clientela sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 66% dei soggetti).

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene quasi esclusivamente all'ingrosso (con vendita tradizionale al banco per il 42% dei soggetti e sul territorio per il 32%). Le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri, dichiarate dal 30% dei soggetti, sono elevate (50.700 euro).

La maggior parte (il 77%) degli approvvigionamenti viene effettuata presso ditte produttrici.

La natura giuridica adottata dal 66% delle imprese è quella societaria (società di capitali il 36% e di persone il 30%); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Le superfici destinate alla vendita, presenti nel 29% dei casi, sono pari a 92 mq, quelle destinate a magazzino/deposito, presenti nel 44%, sono pari a 300 mq; gli uffici hanno ampiezza di 28 mq.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 30% dei soggetti, 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 24%, 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 28% dei soggetti ed un muletto per il 40% dei soggetti.

CLUSTER 24 – PUNTI VENDITA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE PER CLIENTI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 235

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato sui materiali e manufatti da costruzione (il 70% dei ricavi) e vendono prevalentemente a clienti privati (l'88% dei ricavi). La gamma dei prodotti è completata talvolta con l'offerta di coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione e con piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti. Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la sola consegna della merce a domicilio effettuata dal 60% dei soggetti.

Gli acquisti vengono effettuati sia ricorrendo a commercianti all'ingrosso (il 51% degli acquisti totali) sia con approvvigionamento da ditte produttrici (il 49%).

I due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 1-2.

I negozi sono di dimensioni ridotte (81 mq destinati alla vendita e 132 mq di magazzino/deposito); la metà circa dei soggetti dispone di locali adibiti ad uffici che coprono una superficie di 23 mq.

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 49% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 32% ed un muletto.

CLUSTER 25 – PUNTI VENDITA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 1.013

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta focalizzata su materiali e manufatti da costruzione (il 68% dei ricavi) alla quale talvolta viene affiancata la vendita di coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione. La clientela di riferimento è eterogenea e si compone di: consumatori privati (il 44% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 25%) ed imprese di costruzione ed affini (il 25%). I servizi offerti sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere per il 77% dei soggetti.

La modalità di vendita principale è la vendita al dettaglio (il 64% dei ricavi); la metà dei soggetti effettua la vendita all'ingrosso di tipo tradizionale al banco ottenendo il 62% dei ricavi. L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo in larga parte a ditte produttrici (il 62% degli acquisti) ed in misura minore a commercianti all'ingrosso (il 37%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 94 mq destinati alla vendita, 260 mq destinati a magazzino/deposito e 18 mq destinati ad uffici.

Oltre la metà delle imprese del cluster è organizzata sotto forma societaria (il 39% società di persone e il 14% di capitali); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 28% delle imprese ed un banconista non dipendente per il 21%.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate ed un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a

12 tonnellate per la metà circa dei soggetti e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore alle 12 tonnellate per il 33%.

CLUSTER 26 – PUNTI VENDITA DI PIASTRELLE E PAVIMENTI PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI ED IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 267

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti per la pavimentazione ed in particolare su piastrelle, ceramiche e materiali per la pavimentazione (il 76% dei ricavi) e pavimenti in legno (il 14%). La vendita avviene in larga parte nei confronti di una clientela di tipo "business": imprese di costruzione e affini (il 55% dei ricavi) ed artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 26%). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si annoverano la consegna della merce a domicilio o in cantiere eseguita dal 55% dei soggetti e l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti eseguita dal 32%.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene quasi esclusivamente all'ingrosso (con vendita tradizionale al banco per la metà delle imprese e sul territorio per il 28%). La maggior parte degli acquisti (l'82%) avviene presso ditte produttrici; inoltre il 13% delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 35% degli acquisti).

La natura giuridica adottata dal 75% delle imprese è la forma societaria (società di capitali il 48% e di persone il 27%); il numero di addetti impiegato è pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di un magazziniere dipendente nel 21% dei casi.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono articolati in: 294 mq destinati a magazzino/deposito e 129 mq destinati alla vendita per la metà circa dei soggetti e 32 mq destinati ad uffici.

La dotazione di beni strumentali è costituita essenzialmente da: 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 43% dei soggetti ed un muletto per il 49%.

CLUSTER 27 – PUNTI VENDITA DI PIASTRELLE E PAVIMENTI PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 175

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta focalizzata su piastrelle, ceramiche e materiali per la pavimentazione (l'86% dei ricavi). La clientela è formata in larga parte da commercianti (all'ingrosso con il 66% dei ricavi e al dettaglio con il 24%). Non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente presente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 63% dei ricavi) della vendita sul territorio, per effettuare la quale il 40% dei soggetti si avvale di 5 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (l'87% del totale) da ditte produttrici; inoltre un quarto circa delle imprese si approvvigiona in mercati esterni all'Unione Europea (il 45% degli acquisti). Oltre la metà delle imprese del cluster presenta elevate spese per pubblicità, propaganda o rappresentanza (11.400 euro) e circa un quarto dei soggetti sostiene rilevanti spese per materiali da esposizione e campionatura (18.800 euro circa).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 738 mq destinati a magazzino/deposito per il 41% dei soggetti e 59 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 28% delle imprese dichiara spazi destinati alla vendita (99 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 74% dei casi e di persone nel 14%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 19% delle imprese.

Tra i beni strumentali si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 29% dei soggetti.

CLUSTER 28 – NEGOZI DI PIASTRELLE E PAVIMENTI PER CLIENTI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 528

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di piastrelle, ceramiche e materiali per la pavimentazione (il 67% dei ricavi) rivolta principalmente ad una clientela privata (l'89% dei ricavi). La gamma di prodotti in assortimento è completata dall'offerta di pavimenti in legno, rubinetteria

sanitaria e per impiantistica, idro-termo-sanitaria e complementi d'arredo. I servizi aggiuntivi sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio effettuata dal 70% dei soggetti. Il 28% delle imprese vende prodotti su ordinazione/catalogo del fornitore ottenendo il 64% dei ricavi.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, si tratta di punti vendita al dettaglio (l'86% dei ricavi) per i quali la superficie destinata alla vendita copre 145 mq e quella destinata a magazzino/deposito è di 216 mq. Gli acquisti vengono effettuati ricorrendo principalmente (l'81%) a ditte produttrici.

Quasi la metà delle imprese è organizzata sotto forma di ditta individuale e gli addetti impiegati all'interno del negozio sono pari a 2.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto ed un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 29 – PUNTI VENDITA DI PIASTRELLE E PAVIMENTI PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 896

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di prodotti per la pavimentazione ed in particolare di piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti (il 63% dei ricavi) e pavimenti in legno (l'11%). La clientela alla quale si rivolgono è eterogenea e comprende: consumatori privati (la metà dei ricavi), imprese di costruzione ed affini (il 28%) ed artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 15%). I servizi offerti sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 78% dei soggetti).

La modalità di vendita principale è la vendita al dettaglio (il 65% dei ricavi); la metà circa dei soggetti effettua la vendita all'ingrosso di tipo tradizionale al banco ottenendo il 60% dei ricavi. L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo in larga parte a ditte produttrici (l'85% degli acquisti totali). Il 27% dei soggetti vende prodotti su ordinazione/catalogo del fornitore ottenendo il 56% dei ricavi.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 175 mq destinati alla vendita, 289 mq destinati a magazzino/deposito e 26 mq destinati ad uffici.

La maggior parte delle imprese del cluster è organizzata sotto forma societaria (il 37% società di persone e il 30% di capitali) e gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 32% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per il 24% dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate.

CLUSTER 30 – COLORIFICI DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 109

I punti vendita appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di articoli per la verniciatura come: prodotti vernicianti per l'automobile (il 27% dei ricavi), vernici per l'industria (il 24%) e prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 21%). L'assortimento comprende anche: colle, adesivi, siliconi e abrasivi, attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.) e prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. La clientela è in larga maggioranza formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 74% dei ricavi). I servizi offerti a corredo della vendita sono limitati alla consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'89% dei soggetti). Le imprese del cluster trattano 2 marchi con contratto di esclusiva territoriale.

Si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: gli spazi destinati alla vendita coprono una superficie di 84 mq, gli spazi destinati a magazzino/deposito 459 mq, quelli destinati a laboratorio 32 mq ed i locali destinati ad uffici 68 mq. Anche il numero di addetti impiegato è superiore alla media: 7 addetti, tra i quali si segnala la presenza di un banconista dipendente, 1-2 magazzinieri dipendenti e per un terzo circa delle imprese 2 venditori diretti dipendenti.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di capitali nel 55% dei casi e di persone nel 33%).

Coerentemente con il tipo di clientela, nella maggioranza dei casi si tratta di punti vendita all'ingrosso: il 67% dei ricavi è conseguito tramite vendita sul territorio (per svolgere la quale le imprese si avvalgono di 2 agenti o

rappresentanti) e il 19% tramite vendita tradizionale al banco. Le imprese del cluster presentano elevate spese (16.100 euro) per pubblicità, propaganda o rappresentanza. Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (l'88% degli acquisti totali).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 6-7 tintometri per la miscelazione delle vernici, un muletto, un server di rete, 2-3 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, una unità centrale per circa un terzo dei soggetti, 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico oltre le 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 22%. Infine, il 28% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino e l'11% è in possesso di certificazione ISO 9000.

CLUSTER 31 – COLORIFICI DI PICCOLE DIMENSIONI PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 631

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano un assortimento focalizzato sui prodotti per la verniciatura come: prodotti vernicianti per l'automobile (il 31% dei ricavi), prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 25%), vernici per l'industria (il 20%) e colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 9%). L'assortimento inoltre annovera: attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti, prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. Le imprese del cluster si rivolgono in larga parte ad una clientela formata da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'87% dei ricavi). Tra i servizi accessori offerti alla clientela si segnala la consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 73% dei soggetti. Inoltre, il 32% dei punti vendita del cluster tratta 2 marchi in esclusiva territoriale.

Si tratta di punti vendita di piccole dimensioni: le superfici destinate alla vendita hanno un'ampiezza pari a 53 mq, il magazzino/deposito è di 151 mq, gli uffici di 17 mq; il 30% delle imprese dispone inoltre di 33 mq adibiti a laboratorio e a lavorazioni varie.

Coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita avviene perlopiù all'ingrosso (il 39% dei ricavi viene realizzato con la vendita sul territorio e il 36% con la vendita tradizionale al banco).

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso ditte produttrici (il 77% degli acquisti).

La natura giuridica adottata dal 61% delle imprese è la forma societaria (società di persone il 43% e di capitali il 18%); il numero di addetti impiegato è pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di un magazziniere dipendente per un quarto dei soggetti e di un banconista dipendente ed uno non dipendente per il 18%.

La dotazione di beni strumentali è costituita da: 3 tintometri per la miscelazione delle vernici, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per un terzo circa delle imprese, un muletto. Infine, il 15% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 32 – COLORIFICI PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 153

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di prodotti per la verniciatura come: prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 30% dei ricavi), vernici per l'industria (il 17%), colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 10%), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (il 45% dei ricavi per un terzo dei soggetti) e prodotti vernicianti per l'automobile (il 50% per il 30%). L'assortimento comprende anche: attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.) e prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. La clientela è prevalentemente formata da commercianti al dettaglio (il 53% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (il 33%). Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 57% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita. Inoltre, il 26% dei punti vendita tratta 2-3 marchi in esclusiva territoriale.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 51% dei ricavi) della vendita sul territorio, per effettuare la quale un quarto dei soggetti si avvale di 4 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (il 76% del totale) da ditte produttrici.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 259 mq destinati a magazzino/deposito e 38 mq destinati ad uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 29% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (società di capitali nel 45% dei casi e di persone nel 31%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per il 31% delle imprese.

All'interno della dotazione di beni strumentali si segnala la presenza di: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per circa la metà dei soggetti, un muletto per il 37% e 2 tintometri per la miscelazione delle vernici per il 31%. Inoltre, il 16% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 33 – COLORIFICI PER CLIENTI DI TIPO "BUSINESS"

NUMEROSITÀ: 162

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di prodotti per la verniciatura costituita essenzialmente da vernici per l'industria (il 45% dei ricavi) e da prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 23%). L'assortimento è completato con l'offerta di colle, adesivi, siliconi e abrasivi, carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti, prodotti vernicianti per l'automobile, attrezzature per la verniciatura e prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi. La clientela a cui si rivolgono è formata da imprese di costruzione ed affini (il 29% dei ricavi) e artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 20%). Talvolta la clientela è estesa ad "altre industrie", industrie del comparto mobile/arredamento, industrie di lavorazione del legno ed enti pubblici o enti privati. Tra i servizi accessori si segnala la presenza della consegna della merce a domicilio o in cantiere, effettuata dal 74% dei soggetti e del servizio di pronto intervento/assistenza tecnica effettuato dal 19%.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, si tratta prevalentemente di punti vendita all'ingrosso (il 44% dei ricavi si realizza con la vendita sul territorio ed il 35% con la vendita tradizionale al banco). L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente ricorrendo a ditte produttrici (il 77% degli acquisti totali); per la vendita sul territorio il 17% delle imprese si avvale di 2 agenti o rappresentanti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti da magazzino/deposito di ampiezza pari a 201 mq e da locali destinati ad uffici pari a 27 mq; data la discreta incidenza della vendita sul territorio, gli spazi destinati alla vendita sono utilizzati solo da circa la metà dei soggetti e coprono una superficie di 85 mq. Infine, il 28% dei soggetti è dotato di spazi (48 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie. Il numero di addetti impiegato è pari a 3, tra i quali si segnala un magazziniere dipendente per circa un quarto delle imprese.

La natura giuridica prevalente è la forma societaria (nel 39% dei casi società di persone e nel 32% di capitali).

La dotazione di beni strumentali comprende: un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per il 35% dei soggetti, un muletto. Inoltre, il 15% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 34 – COLORIFICI PER CLIENTI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 932

Il cluster in esame annovera punti vendita che presentano un'offerta prevalente di articoli per la verniciatura quali i prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 41% dei ricavi), prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi (il 12%), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (il 12%) e colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 7%). La clientela di riferimento è costituita prevalentemente da privati (il 90% dei ricavi). L'attività si sostanzia essenzialmente nella vendita del prodotto, i servizi aggiuntivi sono pressoché assenti.

Si tratta di punti vendita al dettaglio (il 94% dei ricavi) di piccole dimensioni (60 mq destinati alla vendita e 35 mq di magazzino/deposito). Gli acquisti vengono effettuati ricorrendo in egual misura a ditte produttrici e a commercianti all'ingrosso.

Il 77% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale e nella grande maggioranza dei casi all'interno del punto vendita opera il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è essenziale.

CLUSTER 35 – COLORIFICI PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 1.192

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta prevalente di prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 44% dei ricavi), carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti (l'11%) e colle, adesivi, siliconi e abrasivi (il 7%). Completano l'offerta i prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi, le attrezzature per la verniciatura, i prodotti vernicianti per l'automobile, per l'industria ed i colori per belle arti.

Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 74% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, in maggioranza formata da consumatori privati (il 48% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 36%) ed imprese di costruzione ed affini (il 14% per la metà delle imprese). I servizi accessori offerti alla clientela sono limitati alla sola consegna della merce a domicilio o in cantiere (effettuata dal 37% delle imprese). Inoltre, il 17% dei punti vendita tratta 3 marchi in esclusiva territoriale.

L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a ditte produttrici (due terzi degli acquisti) sia a commercianti all'ingrosso.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono formate da 83 mq destinati alla vendita e 91 mq destinati a magazzino/deposito. Inoltre il 20% dei soggetti è dotato di 30 mq di superficie destinata a laboratorio e a lavorazioni varie.

Oltre la metà delle imprese del cluster è organizzata sotto forma di ditta individuale e la parte residuale sotto forma societaria; gli addetti impiegati sono pari a 2, tra i quali si segnala la presenza di 2 banconisti dipendenti per il 19% delle imprese e 1-2 banconisti non dipendenti per il 31%.

La dotazione di beni strumentali non è significativa; si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 42% dei soggetti.

CLUSTER 36 – NEGOZI DI ARTICOLI, VERNICI E COLORI PER BELLE ARTI

NUMEROSITÀ: 169

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato su articoli, vernici e colori per belle arti (il 71% dei ricavi) ai quali viene affiancata la vendita di prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici (il 9%). Si tratta di punti vendita al dettaglio (l'84% dei ricavi) per i quali la fonte principale dei ricavi è costituita dalla vendita dei prodotti ad una clientela privata (il 71% dei ricavi) ed in parte minore, ad artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 16%). Tra i servizi accessori offerti si segnala soltanto la consegna della merce a domicilio o in cantiere effettuata dal 26% dei soggetti.

I locali si articolano in: 63 mq destinati alla vendita e 58 mq di magazzino/deposito. Gli acquisti vengono effettuati principalmente ricorrendo all'approvvigionamento diretto presso ditte produttrici (il 65% degli acquisti totali).

Circa i due terzi delle imprese sono organizzati sotto forma di ditta individuale; il numero di addetti impiegato è pari a 2 di cui 1-2 banconisti non dipendenti nel 20% dei casi.

La dotazione di beni strumentali comprende la presenza di un tintometro per la miscelazione delle vernici per circa un quarto dei soggetti e di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate per il 23%.

CLUSTER 37 – PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 82

Questo cluster è formato da punti vendita che non presentano specializzazioni nell'offerta dei prodotti ma dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento: materiali e manufatti da costruzione, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, utensileria manuale ed elettrica, prodotti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti. La clientela alla quale si rivolgono è formata in larga maggioranza da artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'81% dei ricavi). I servizi offerti comprendono: la consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'80% dei soggetti), l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (il 22%), il servizio di pronto

intervento/assistenza tecnica (il 16%) ed il noleggio attrezzi (il 15%). Si segnala che il 10% delle imprese ottiene il 67% dei ricavi dalle vendite effettuate con marchio commerciale proprio.

La vendita avviene prevalentemente all'ingrosso: oltre la metà dei ricavi proviene dalla vendita al banco e il 26% è ottenuto con la vendita sul territorio (per la quale oltre un quarto delle imprese si avvale di 2 agenti o rappresentanti). L'approvvigionamento delle merci avviene soprattutto ricorrendo a ditte produttrici (l'80% degli acquisti totali).

Si tratta di punti vendita di grandi dimensioni: gli spazi destinati a magazzino/deposito coprono una superficie di 1.347 mq, i locali destinati alla vendita 244 mq e quelli destinati ad uffici 89 mq; infine il 22% dei soggetti è dotato di ampi spazi (306 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie. Anche il numero di addetti impiegato è molto superiore alla media: 10 addetti, tra i quali un banconista dipendente, 2 magazzinieri dipendenti e, per oltre un terzo delle imprese, 2 venditori diretti dipendenti.

La natura giuridica pressoché esclusiva è la forma societaria (nel 60% dei casi società di capitali).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate, 2 muletti, un server di rete e, per il 32% dei soggetti, 2-3 mezzi di sollevamento elettrici (carri ponte). Infine, un terzo delle imprese dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 38 – PUNTI VENDITA DI PICCOLE-MEDIE DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO PER UTILIZZATORI PROFESSIONALI

NUMEROSITÀ: 398

Le imprese appartenenti a questo cluster trattano un'ampia gamma di prodotti, tra i quali si citano: utensileria manuale ed elettrica, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, materiali e manufatti da costruzione, colle, adesivi, siliconi e abrasivi e piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti. La clientela alla quale i soggetti si rivolgono è in larga maggioranza formata da artigiani ed utilizzatori professionali (l'86% dei ricavi). I servizi offerti a corredo della vendita comprendono solamente la consegna della merce a domicilio o in cantiere (il 70% dei soggetti). Inoltre, il 22% dei soggetti ottiene la metà dei ricavi da vendite su ordinazione/catalogo del fornitore.

Si tratta in prevalenza di punti vendita all'ingrosso; le modalità di vendita adottate sono l'ingrosso tradizionale con vendita al banco (il 45% dei ricavi) e l'ingrosso con rete di vendita sul territorio (l'87% dei ricavi per il 28% dei soggetti). Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente ricorrendo a ditte produttrici (circa i due terzi degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 48 mq di spazi destinati alla vendita, 193 mq destinati a magazzino/deposito e 20 mq destinati ad uffici.

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (di persone nel 35% dei casi e di capitali nel 25%); gli addetti impiegati sono pari a 2-3, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 magazzinieri dipendenti per il 27% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, per il 38% delle imprese, un muletto.

CLUSTER 39 – PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO PER COMMERCIANTI

NUMEROSITÀ: 351

Questo cluster è formato da punti vendita che presentano un'offerta merceologica indirizzata a commercianti (al dettaglio il 46% dei ricavi e all'ingrosso il 45%) con un assortimento che non presenta particolari specializzazioni. Il peso maggiore sui ricavi è dato dalla vendita di: complementi d'arredo, oggettistica, mobili, casalinghi, materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, attrezzature ed utensili vari per il giardinaggio (compresi quelli elettrici), utensileria manuale ed elettrica e colle, adesivi, siliconi e abrasivi. Al di fuori della consegna della merce a domicilio o in cantiere (svolta dal 54% dei soggetti) non si segnala la presenza di particolari servizi accessori alla vendita.

Coerentemente con il tipo di clientela servita, la tipologia di vendita largamente prevalente è il commercio all'ingrosso, con un forte peso (il 44% dei ricavi) della vendita sul territorio per effettuare la quale oltre un quarto

dei soggetti si avvale di 4-5 agenti o rappresentanti. Gli acquisti avvengono principalmente (il 71% del totale) da ditte produttrici; inoltre il 15% delle imprese si approvvigiona per un terzo degli acquisti in mercati esterni all'Unione Europea.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 324 mq di magazzino/deposito e 41 mq di uffici; data la forte presenza di vendita sul territorio, solo il 29% dei soggetti dichiara di utilizzare spazi destinati alla vendita (131 mq).

La natura giuridica maggiormente adottata è la forma societaria (società di capitali nel 44% dei casi e di persone nel 28%); gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 3 magazzinieri dipendenti per il 30% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali è essenziale e comprende nella metà dei casi 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, nel 37%, 1-2 muletti. Inoltre, il 19% dei soggetti dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 40 – PUNTI VENDITA DI PICCOLE-MEDIE DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO PER CLIENTI DI TIPO "BUSINESS"

NUMEROSITÀ: 413

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta senza particolari specializzazioni trattandosi difatti, di punti vendita che dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento. Si rileva comunque l'offerta prevalente di alcune merceologie quali: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazione e rivestimenti, utensileria manuale ed elettrica, ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, colle, adesivi, siliconi e abrasivi e complementi d'arredo, oggettistica, mobili, casalinghi. La clientela alla quale si rivolgono comprende principalmente imprese di costruzione ed affini (il 53% dei ricavi) e artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (l'8%); talvolta è estesa anche ad "altre industrie" (il 58% dei ricavi per un quarto circa dei soggetti). Tra i servizi accessori si riscontrano: la consegna della merce a domicilio o in cantiere (64% dei soggetti), l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (22%) ed il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (12%).

Coerentemente con il tipo di clientela, il 72% dei ricavi deriva dalla vendita all'ingrosso (il 40% con la vendita al banco ed il 32% con la vendita sul territorio). L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo prevalentemente a ditte produttrici (il 67% degli acquisti totali).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività annoverano 141 mq di magazzino/deposito, 33 mq di uffici e, nella metà dei casi, 84 mq di locali destinati alla vendita.

La natura giuridica prevalente è la forma societaria (società di capitali nel 44% dei casi e di persone nel 26%). Il numero di addetti impiegato è pari a 3 tra i quali 2 magazzinieri dipendenti per il 23% delle imprese.

La dotazione di beni strumentali è essenziale e comprende nella metà dei casi 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, nel 40% dei casi, un muletto.

CLUSTER 41 – PUNTI VENDITA DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO PER CLIENTI DI TIPO "BUSINESS"

NUMEROSITÀ: 203

Il cluster in esame è costituito da punti vendita che non presentano particolari specializzazioni nell'offerta ma dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, utensileria manuale ed elettrica, colle, adesivi, siliconi e abrasivi, prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idrotermosanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria) e ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta. La clientela alla quale si rivolgono è costituita in larga parte da imprese di costruzione ed affini (il 57% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 12%), enti pubblici o enti privati (il 7%) ed "altre industrie" (il 46% dei ricavi per un quarto delle imprese). Numerosi sono i servizi offerti: la consegna della merce a domicilio o in cantiere (l'87% dei soggetti), l'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (il 22%), il servizio di pronto intervento/assistenza tecnica (il 13%) ed il noleggio attrezzi (il 12%).

Coerentemente con la tipologia di clientela, risulta prevalente la vendita all'ingrosso: tradizionale al banco (55% dei ricavi) e sul territorio (71% per il 28% delle imprese). L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo soprattutto a ditte produttrici (il 72% degli acquisti totali).

Si tratta di punti vendita di grandi dimensioni. Gli spazi destinati a magazzino/deposito coprono infatti una superficie di 787 mq, i locali destinati alla vendita sono di 177 mq e quelli adibiti ad uffici sono pari a 78 mq; inoltre, il 21% dei soggetti dispone di ampi spazi (329 mq) destinati a laboratorio e a lavorazioni varie.

La natura giuridica adottata dall'85% dei soggetti è la forma societaria (di cui nel 49% dei casi società di capitali). Il numero di addetti è pari a 8 tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti, 2 banconisti dipendenti e 2-3 venditori diretti dipendenti rispettivamente nel 43% e nel 29% delle imprese del cluster.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, 1-2 muletti, un carrello (transpallets) ed un server di rete per oltre la metà dei soggetti, una unità centrale per il 37%, 2 tagliatrici/seghe elettriche per il 34%, 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 36% e 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico superiore a 12 tonnellate per il 24%. Inoltre, il 44% dei soggetti sostiene elevate spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri (25.500 euro). Il 35% delle imprese dispone di strumentazione per la gestione informatizzata del magazzino.

CLUSTER 42 – NEGOZI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO CON VENDITA PREVALENTE A PRIVATI

NUMEROSITÀ: 4.274

Il cluster in esame annovera punti vendita che non presentano un'offerta merceologica prevalente ma sono caratterizzati da una vasta gamma di prodotti. Tuttavia il maggior apporto ai ricavi complessivi è dato dalla vendita di: ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, complementi d'arredo, oggettistica, mobili, casalinghi, prodotti vernicianti per la casa e per le facciate degli edifici, utensileria manuale ed elettrica, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, rubinetteria sanitaria e per impiantistica, colle, adesivi, siliconi e abrasivi, prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idrotermosanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria) e materiale elettrico. I servizi offerti sono limitati alla consegna della merce a domicilio (31% dei soggetti) e all'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (10%). L'offerta è rivolta ad una clientela formata in larga parte da consumatori privati (l'82% dei ricavi).

Coerentemente con la tipologia di clientela servita, si tratta quasi esclusivamente di punti vendita al dettaglio (l'87% dei ricavi). Gli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo prevalentemente a commercianti all'ingrosso (il 63% degli acquisti totali).

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati alla vendita di 102 mq, locali destinati a magazzino/deposito di 105 mq e, nel 34% dei casi, uffici di 24 mq.

Il 63% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; gli addetti occupati sono 2 di cui un banconista non dipendente nel 23% dei casi.

La dotazione di beni strumentali è essenziale; si riscontra, difatti, solamente la presenza di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate nel 36% dei casi ed un muletto nel 21%.

CLUSTER 43 – PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO PER UNA CLIENTELA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 5.900

Questo cluster è formato da punti vendita che non presentano particolari specializzazioni nella tipologia di offerta. Tuttavia le categorie merceologiche che apportano la quota maggiore di ricavi sono: materiali e manufatti da costruzione, piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti, prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idrotermosanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria), ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta, rubinetteria sanitaria e per impiantistica, prodotti vernicianti per la casa e per le facciate degli edifici, utensileria manuale ed elettrica e colle, adesivi, siliconi e abrasivi. I servizi accessori offerti alla clientela sono limitati alla consegna della merce a domicilio (il 62% dei soggetti) e all'applicazione, messa in posa e/o in opera dei prodotti (12%).

Si tratta soprattutto di punti vendita al dettaglio (il 62% dei ricavi) che vendono ad una clientela diversificata, formata perlopiù da consumatori privati (il 37% dei ricavi), artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere (il 30%) ed imprese di costruzione ed affini (il 22%). L'approvvigionamento delle merci avviene ricorrendo sia a ditte produttrici (57% degli acquisti totali), sia a commercianti all'ingrosso (41%).

I punti vendita presentano 135 mq di locali destinati alla vendita, 281 mq di spazi adibiti a magazzino/deposito e 19 mq di uffici.

Il 61% delle imprese del cluster è organizzato sotto forma societaria. Gli addetti impiegati sono pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 magazzinieri dipendenti per un terzo circa delle imprese e 1-2 banconisti non dipendenti per il 28%.

La dotazione di beni strumentali comprende: un muletto, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate, un carrello (transpallets) per un terzo dei soggetti, un automezzo avente massa complessiva a pieno carico oltre 3,5 tonnellate e fino a 12 tonnellate per il 26% dei soggetti ed un server di rete per il 20%.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media[5]);
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[6] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali..

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa +numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente) * 100/ricavi;
- ***ricarico*** = ricavi / costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base della presenza/assenza di personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 16° ventile, per il cluster 40;
- dal 1° al 17° ventile, per i cluster 17, 21, 23, 33;
- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 20, 22, 26, 27, 31, 38;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 10, 29, 30, 37, 41;
- dal 2° al 17° ventile, per il cluster 39;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 8, 32;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 9, 11, 25, 35, 36, 43;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 15;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 6, 7, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 24, 28, 34, 42.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 30;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 5, 10, 37;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 14;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 22, 41;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 18° ventile, per i cluster 11, 27;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 8, 33;
- dal 5° al 18° ventile, per il cluster 21;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 9, 15, 17, 20, 23, 26, 29, 31, 32, 38, 39, 40, 43;
- dal 6° al 19° ventile, per i cluster 7, 13, 16, 19, 25, 35;
- dal 7° al 19° ventile, per il cluster 28;
- dal 8° al 19° ventile, per i cluster 6, 24, 42;
- dal 8° al 20° ventile, per i cluster 12, 18, 34, 36.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 19, 30, 35, 42;
- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 5, 18, 24, 31, 33, 34, 36, 37;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 14, 15, 16, 21, 22, 25, 26, 29, 38, 39, 40, 41, 43;
- dal 2° al 20° ventile, per i cluster 10, 11, 12, 20, 23, 27, 28, 32;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 9, 17;
- dal 3° al 20° ventile, per il cluster 13.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 19, 32;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 10, 12, 18, 22, 29, 30, 31, 33, 35, 41;
- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 36, 37;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 11, 21, 23, 26, 39, 40;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 5, 8, 20, 24, 25, 27, 28, 34, 38, 42, 43;
- dal 3° al 17° ventile, per il cluster 16;

- dal 3° al 18° ventile, per i cluster 9, 15, 17;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 7, 13, 14;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° al 20° ventile, per il cluster 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale" e alla "territorialità del commercio a livello provinciale" [7] (il differente livello territoriale è applicato in funzione della tipologia di clientela che definisce i cluster), che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM11U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,1628	1,1060	1,1518	1,1676	1,1799
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9672	0,9641	0,8599	1,0606	1,1680
Valore dei beni strumentali	0,2031	0,2098	0,3024	0,1526	0,0757
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8369	0,9351	1,0558	0,8884	0,7917
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	16.462,7976	8.125,5017	22.438,3882	13.111,0405	30.460,9442
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	16.462,7976	8.125,5017	22.438,3882	13.111,0405	30.460,9442
Costo del venduto "Quota fino a 110.000 euro"	0,1870	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140.000 euro"	-	0,2667	0,1332	0,2237	0,5082
Costo del venduto relativo alle vendite su ordinazione/catalogo del fornitore	-	0,0423	-	0,0501	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM11U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0197	0,0328	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0197	0,0328	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TM11U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto	1,1810	1,1497	1,0707	1,1267	1,0338
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4532	1,0948	1,1823	0,8294	1,0900
Valore dei beni strumentali	0,0458	0,0708	0,0870	0,1936	0,4417
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8149	0,8873	1,2075	1,2003	1,3694
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	10.634,4866	13.418,4221	25.177,4740	22.820,9626	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	5.372,7774	6.110,7067	12.673,9477	22.820,9626	-
Costo del venduto "Quota fino a 45.000 euro"	0,2252	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	0,2194	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120.000 euro"	-	-	-	0,1354	-
Costo del venduto "Quota fino a 190.000 euro"	-	-	0,1669	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 250.000 euro"	-	-	-	-	0,2413
Costo del venduto relativo alla riproduzione e vendita chiavi	0,0796	-	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di maniglieria, lucchetti, serrature e casseforti	-	0,0804	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di serramenti e materiali da finitura (compresi quelli per le facciate di edifici)	-	0,0704	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di rubinetteria sanitaria e per impiantistica	-	-	0,0274	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TM11U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0271	-0,0289	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0351	0,0136	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0271	-0,0289	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0351	0,0136	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	0,0094	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	0,0094	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TM11U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Costo del venduto	1,1181	1,1176	1,0649	1,1106	1,1441
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7848	1,4280	1,0637	1,0454	0,7876
Valore dei beni strumentali	0,2073	0,1059	0,1699	0,1884	0,1836
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0740	0,9599	1,2168	0,9750	0,9202
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	25.380,1561	6.236,6091	18.756,3758	16.660,8353	11.568,5739
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	25.380,1561	6.236,6091	7.396,4731	16.660,8353	11.568,5739
Costo del venduto "Quota fino a 45.000 euro"	-	0,3213	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120.000 euro"	-	-	0,1802	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140.000 euro"	0,1938	-	-	-	0,1099
Costo del venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	-	-	0,1185	-
Costo del venduto relativo all'offerta di elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento e relativi accessori (compresi radiatori, caldaie, scaldabagni, ecc.)	-	-	0,0338	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti base in legno (cornici, infissi, aste, battiscopa, coprifili, perline, listoni, profili lamellari, ecc.)	-	-	-	-	0,0320

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0548	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	0,0124	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0548	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	0,0124	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0118	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0118	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Costo del venduto	1,1247	1,0944	1,2120	1,1154	1,1225
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9540	1,1048	2,0946	1,1490	0,9157
Valore dei beni strumentali	0,2075	0,1698	0,1650	0,1774	0,0804
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1571	1,2725	0,9569	0,9588	1,0572
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	25.202,2719	22.549,6946	22.447,8296	20.067,2537	10.908,4022
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	25.202,2719	22.549,6946	22.447,8296	20.067,2537	10.908,4022
Costo del venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	-	0,1534	-
Costo del venduto "Quota fino a 140.000 euro"	-	-	-	-	0,1447
Costo del venduto "Quota fino a 170.000 euro"	0,0805	0,1565	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti base in legno (cornici, infissi, aste, battiscopa, coprifili, perline, listoni, profili lamellari, ecc.)	-	0,0731	-	-	-

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	0,0181
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	0,0181

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Costo del venduto	1,1055	1,0966	1,1283	1,1171	1,1328
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9814	1,0685	1,1911	1,3165	0,7748
Valore dei beni strumentali	0,0669	0,1082	0,1615	0,0514	0,0811
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2572	1,2066	0,8216	1,1908	1,0538
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	24.970,7636	11.349,6703	10.416,4569	3.602,5692	7.620,6256
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	24.970,7636	11.349,6703	10.416,4569	3.602,5692	7.620,6256
Costo del venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	-	-	0,1011	-
Costo del venduto "Quota fino a 120.000 euro"	-	-	-	-	0,0959
Costo del venduto "Quota fino a 140.000 euro"	-	-	0,1149	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	0,0822	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 210.000 euro"	0,1244	-	-	-	-
Costo del venduto relativo agli acquisti extra-U.E.	0,0358	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TM11U

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-0,0175
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-	-0,0175
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0257	-0,0530	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0206	0,0105	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0257	-0,0530	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0206	0,0105	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

VARIABILI	**CLUSTER 26**	**CLUSTER 27**	**CLUSTER 28**	**CLUSTER 29**	**CLUSTER 30**
Costo del venduto	1,1107	1,0944	1,1379	1,1067	1,1880
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0229	1,5786	1,2176	1,0989	0,8768
Valore dei beni strumentali	0,1086	0,2999	0,0987	0,0799	0,2239
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3129	0,9176	0,8442	1,0791	0,9366
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	16.240,9982	26.486,6944	15.436,5243	17.238,1596	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	16.240,9982	26.486,6944	5.883,9960	17.238,1596	-
Costo del venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	0,1081	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140.000 euro"	0,1641	-	-	0,1396	-
Costo del venduto relativo alle vendite su ordinazione/catalogo del fornitore	-	-	0,0168	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di pavimenti in legno (parquet)	-	-	-	0,0280	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 26**	**CLUSTER 27**	**CLUSTER 28**	**CLUSTER 29**	**CLUSTER 30**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-0,0360	-0,0390	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0191	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-0,0360	-0,0390	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0191	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM11U

VARIABILI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**
Costo del venduto	1,1648	1,1148	1,1678	1,1522	1,1288
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9048	1,5847	0,6728	1,1023	0,9887
Valore dei beni strumentali	0,1974	0,2943	0,1993	0,0832	0,1485
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0105	1,1245	1,4007	0,8946	1,0621
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	15.252,0818	16.966,0981	14.660,6721	10.378,4843	15.051,4550
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	8.424,1603	16.966,0981	14.660,6721	4.598,5300	6.836,9999
Costo del venduto "Quota fino a 45.000 euro"	-	-	-	0,2760	-
Costo del venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	-	-	0,1729
Costo del venduto "Quota fino a 110.000 euro"	0,1269	-	0,1211	-	-
Costi del venduto relativo all'offerta di carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti	-	-	-	0,0404	0,0453

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM11U

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-0,0599	-0,0478
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0221	0,0227
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-0,0599	-0,0478
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0221	0,0227
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0124	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0124	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

VARIABILI	CLUSTER 36	CLUSTER 37	CLUSTER 38	CLUSTER 39	CLUSTER 40
Costo del venduto	1,2919	1,0874	1,1197	1,1663	1,1395
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,4718	1,3065	1,0983	1,1541	0,9165
Valore dei beni strumentali	0,1738	0,1185	0,1016	0,1368	0,1731
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8849	0,9574	1,0209	0,7184	1,0840
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	8.257,7476	-	13.956,8752	17.465,8645	11.264,8755
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	8.257,7476	-	13.956,8752	17.465,8645	11.264,8755
Costo del venduto "Quota fino a 45.000 euro"	0,1965	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 110.000 euro"	-	-	0,1800	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 140.000 euro"	-	-	-	0,1563	0,1966
Costo del venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	0,5494	-	-	-
Costo del venduto relativo all'offerta di piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti	-	-	-	0,0796	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 36**	**CLUSTER 37**	**CLUSTER 38**	**CLUSTER 39**	**CLUSTER 40**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-0,0737	-0,0922
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	0,0196	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-0,0737	-0,0922
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	0,0196	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

VARIABILI	CLUSTER 41	CLUSTER 42	CLUSTER 43
Costo del venduto	1,1120	1,1061	1,1171
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1302	1,1690	1,0021
Valore dei beni strumentali	0,0706	0,0831	0,0840
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2284	1,1905	1,0424
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	16.918,6815	15.757,1005	13.021,4619
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	16.918,6815	6.815,2954	4.706,3653
Costo del venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	0,2094	-
Costo del venduto "Quota fino a 120.000 euro"	-	-	0,1420
Costo del venduto "Quota fino a 170.000 euro"	0,1420	-	-
Costo del venduto relativo alle vendite su ordinazione/catalogo del fornitore	-	-	0,0125
Costo del venduto relativo all'offerta di elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento e relativi accessori (compresi radiatori, caldaie, scaldabagni, ecc.)	-	0,0418	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti base in legno (cornici, infissi, aste, battiscopa, coprifili, perline, listoni, profili lamellari, ecc.)	-	0,0349	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici	-	-	0,0644

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM11U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 41**	**CLUSTER 42**	**CLUSTER 43**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0376	-0,0262
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0182	0,0088
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0376	-0,0262
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialita' del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0182	0,0088
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0325	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialita' del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0325	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dei familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato degli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato degli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dei soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Locali destinati alla vendita (Mq)
- Locali destinati a magazzino/deposito (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Prodotti merceologici venduti: Utensileria manuale ed elettrica
- Prodotti merceologici venduti: Materiale elettrico
- Prodotti merceologici venduti: Elettrodomestici, apparecchi per il riscaldamento e relativi accessori (compresi radiatori, caldaie, scaldabagni, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Riproduzione e vendita chiavi
- Prodotti merceologici venduti: Ferramenta per infissi e mobili, bulloneria, viteria, derivati vergella, minuteria di ferramenta
- Prodotti merceologici venduti: Maniglieria, lucchetti, serrature e casseforti
- Prodotti merceologici venduti: Serramenti e materiali da finitura (compresi quelli per le facciate di edifici)
- Prodotti merceologici venduti: Rubinetteria sanitaria e per impiantistica
- Prodotti merceologici venduti: Legnami segati e in tronco
- Prodotti merceologici venduti: Pavimenti in legno (parquet)
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti base in legno (cornici, infissi, aste, battiscopa, coprifili, perline, listoni, profili lamellari, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Pannelli a base di legno (truciolari, OSB, multistrati lamellari, di fibra, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Carte da parati, moquette, stoffe per arredamenti, stucchi e pavimentazioni resilienti
- Prodotti merceologici venduti: Colle, adesivi, siliconi e abrasivi
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti vernicianti per la casa e per le facciate di edifici
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti vernicianti per l'automobile
- Prodotti merceologici venduti: Vernici per l'industria

- Prodotti merceologici venduti: Articoli, vernici e colori per belle arti
- Prodotti merceologici venduti: Attrezzature per la verniciatura (aerografi, pennelli, levigatrici, ponteggi, scale, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti per la pulizia della casa, diluenti e solventi
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idro-termo-sanitaria (esclusa la rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria)
- Prodotti merceologici venduti: Materiali e manufatti da costruzione
- Prodotti merceologici venduti: Coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione
- Prodotti merceologici venduti: Piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti
- Addetti all'attività di vendita e ad altre lavorazioni: Agenti/rappresentanti al 31 dicembre – Non dipendenti
- Costi e spese specifici: Provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia della clientela: Consumatori privati
- Tipologia della clientela: Artigiani, posatori, specialisti ed utilizzatori professionali in genere
- Tipologia della clientela: Imprese di costruzione ed affini
- Tipologia della clientela: Industrie del comparto mobile/arredamento
- Tipologia della clientela: Industrie di lavorazione del legno
- Tipologia della clientela: Altre industrie
- Tipologia della clientela: Strutture ricettive (alberghi, ristoranti, campeggi, villaggi turistici, ecc.)
- Tipologia della clientela: Enti pubblici o enti privati
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Altri

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM12U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM12U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

52.47.1 - Commercio al dettaglio di libri nuovi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.109.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 415 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione della percentuale relativa alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 2.694.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi prestati, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quindici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Gli elementi che hanno contribuito maggiormente alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- specializzazione del punto vendita;
- dimensione del punto vendita;
- modalità organizzativa;
- presenza di più di un punto vendita;
- localizzazione.

La specializzazione del punto vendita ha consentito di classificare le attività economiche in funzione delle tipologie merceologiche trattate. Le categorie di prodotto per le quali è stata rilevata un'offerta specializzata e/o prevalente sono:

- pubblicazioni per l'infanzia e libri di narrativa (cluster 2);
- testi scolastici (cluster 4);
- libri di narrativa e libri di saggistica (cluster 6);
- testi scolastici e articoli di cartoleria, bollettari, manuali, modulistica e materiali per ufficio (cluster 9);
- libri nuovi d'occasione (cluster 11);
- manuali per uso professionale e pubblicazioni specialistiche (cluster 13);
- testi universitari (cluster 14);
- libri di hobby, gastronomia, fumetti, e supporti audio/video (cluster 15).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La dimensione del punto vendita ha permesso di distinguere le imprese di piccole dimensioni (cluster 5) da quelle di medio-grandi dimensioni (cluster 1) e quelle di grandi dimensioni (cluster 8).

La modalità organizzativa ha consentito di rilevare le imprese organizzate in franchising o affiliate (cluster 3).

La presenza di più di un punto vendita identifica le catene di librerie gestite dallo stesso proprietario (cluster 7).

La localizzazione individua le librerie inserite in centri commerciali al dettaglio (cluster 12) e in “altre strutture” non autonome (cluster 10).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall’analisi, salvo segnalazioni contrarie, l’indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – LIBRERIE DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 181

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per le dimensioni medio-grandi del punto vendita. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell’attività sono formati da locali per la vendita e l’esposizione interna della merce di 115 mq, locali destinati a magazzino di 57 mq e locali destinati ad uffici di 8 mq; l’esposizione fronte strada (vetrine) si estende su 7 metri lineari. Inoltre, nel 19% dei casi vengono utilizzati locali destinati a magazzini e/o depositi situati in strutture non annesse all’unità di vendita di 88 mq. La quota maggiore di ricavi viene realizzata dalla vendita di testi scolastici (28% dei ricavi), libri di narrativa (15%), pubblicazioni per l’infanzia (7%), libri di saggistica (6%) e testi universitari (15% dei ricavi per il 42% dei soggetti).

La forma giuridica adottata in prevalenza è quella societaria (71% dei soggetti) nella quale operano 3 addetti (di cui 2 dipendenti).

La clientela alla quale si rivolgono è formata da privati (77% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese ed enti pubblici e privati. Le vendite con emissione di fattura e/o ricevuta fiscale ammontano a 106.000 euro circa.

Gli acquisti vengono effettuati sia presso le case editrici (59% degli acquisti totali), sia presso commercianti all’ingrosso (36%).

La dotazione di beni strumentali consiste in una fotocopiatrice. Si segnala anche la presenza di un autocarro quale mezzo di trasporto per circa un quarto dei soggetti.

Infine, le imprese del cluster presentano spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza per un ammontare di 1.500 euro circa e nel 27% dei casi organizzano eventi promozionali speciali.

CLUSTER 2 – LIBRERIE SPECIALIZZATE IN PUBBLICAZIONI PER L’INFANZIA E LIBRI DI NARRATIVA

NUMEROSITÀ: 194

Il cluster in esame raggruppa i punti vendita che presentano un’offerta orientata ad un pubblico prevalentemente formato da giovani e giovanissimi specializzata in pubblicazioni per l’infanzia (35% dei ricavi) e libri di narrativa (29%).

Le dimensioni dei punti vendita sono nella media: 67 mq di locali per la vendita e l’esposizione interna della merce e 12 mq di locali destinati a magazzino; le vetrine si estendono su una lunghezza di 4 metri lineari.

La forma giuridica adottata è quasi equamente distribuita tra la ditta individuale (53% dei soggetti) e la forma societaria (47%). Si segnala la presenza di uno, talvolta 2, addetti.

La clientela è formata quasi esclusivamente da privati (90% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati sia presso commercianti all’ingrosso (49% degli acquisti totali), sia presso case editrici (48%).

L’attenzione al particolare tipo di clientela è sottolineato dall’offerta di servizi quali l’erogazione di carte fedeltà personalizzate (39% dei soggetti) e l’organizzazione di eventi promozionali speciali (37%).

CLUSTER 3 – LIBRERIE IN FRANCHISING O AFFILIATE

NUMEROSITÀ: 100

I soggetti annoverati in questo cluster sono caratterizzati dalla modalità organizzativa in franchising o affiliato. L'assortimento di prodotti merceologici è ampio con il peso maggiore sui ricavi costituito dalla vendita di libri di narrativa (28% dei ricavi), pubblicazioni per l'infanzia e libri di saggistica (entrambe con l'11%) e libri di hobby, gastronomia, salute, bellezza, sport, fumetti, esoterismo e manuali di genere vario (7%). Il 19% dei ricavi proviene dalla vendita di libri nuovi con sconti elevati (remainders) per il 30% dei soggetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono 100 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 18 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende su 5 metri lineari.

Le imprese si ripartiscono in misura quasi uguale tra società e ditte individuali, all'interno delle quali operano 2 addetti (di cui un dipendente).

La clientela è costituita da privati i quali apportano l'86% dei ricavi.

Coerentemente con la modalità organizzativa, gli acquisti vengono effettuati principalmente tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante, franchisor (63% del totale).

Infine, il 35% dei soggetti organizza eventi promozionali speciali.

CLUSTER 4 – LIBRERIE CON VENDITA PREVALENTE DI TESTI SCOLASTICI

NUMEROSITÀ: 299

Le librerie annoverate in questo cluster sono caratterizzate dalla vendita prevalente di testi scolastici, fonte del 55% dei ricavi, alla quale spesso affiancano la vendita di articoli di cartoleria, bollettari, manuali, modulistica e materiale per ufficio.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 42 mq e i locali destinati a magazzino una superficie di 16 mq. Le vetrine si estendono su 2 metri lineari.

I tre quarti delle imprese adottano la forma giuridica di ditta individuale e ad operare è il solo titolare.

La clientela è principalmente costituita da privati (67% dei ricavi) e da enti pubblici e privati come scuole, università, biblioteche (30%).

Gli acquisti vengono effettuati da commercianti all'ingrosso (51% del totale) e da case editrici (46%).

I beni strumentali utilizzati sono limitati ad una fotocopiatrice.

CLUSTER 5 – LIBRERIE DI PICCOLE DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 537

Le imprese di questo cluster sono contraddistinte dalle dimensioni ridotte e dalla forte eterogeneità dell'offerta. Gli spazi destinati ai locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono limitati a 45 mq, mentre solo il 48% dei soggetti dispone di locali destinati a magazzino (18 mq di superficie). Le vetrine hanno una lunghezza di 3 metri lineari.

L'offerta merceologica comprende un'ampia varietà di merceologie e non si segnalano ricavi rilevanti per alcun tipo di prodotto.

I soggetti adottano prevalentemente (65% delle imprese) la forma giuridica di ditta individuale e ad operare è il solo titolare.

La clientela è in prevalenza formata da privati fonte dell'88% dei ricavi.

Per l'acquisto delle merci, le imprese si rivolgono sia a commercianti all'ingrosso (52% degli acquisti), sia a case editrici (42%).

CLUSTER 6 – LIBRERIE SPECIALIZZATE IN LIBRI DI NARRATIVA E DI SAGGISTICA

NUMEROSITÀ: 337

Il cluster in esame raggruppa le librerie che presentano una specializzazione dell'assortimento in libri di narrativa (35% dei ricavi) e libri di saggistica (26%). Talvolta a tali prodotti viene affiancata la vendita di pubblicazioni per l'infanzia.

L'attività viene svolta utilizzando locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 62 mq e locali destinati a magazzino di 20 mq, questi ultimi presenti nel 47% dei casi. Le vetrine si estendono su 3 metri lineari.

La forma giuridica adottata da oltre la metà delle imprese è la ditta individuale; si segnala la presenza del solo titolare.

La clientela è formata quasi esclusivamente da privati (90% dei ricavi).

L'approvvigionamento viene effettuato nella metà dei casi presso le case editrici e nel 47% presso commercianti all'ingrosso.

CLUSTER 7 – CATENE DI LIBRERIE

NUMEROSITÀ: 49

Nel cluster rientrano le catene di librerie formate da 2 o più punti vendita. I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono complessivamente pari a 199 mq e i locali destinati a magazzino occupano uno spazio di 52 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 10 metri lineari. La fonte principale di ricavi è costituita dalla vendita di libri di narrativa (22% dei ricavi), libri di saggistica (9%), hobby, gastronomia, salute, bellezza, sport, fumetti, esoterismo e manuali di genere vario (8%) e pubblicazioni per l'infanzia (7%).

Si tratta di punti vendita che nel 59% dei casi adottano come forma giuridica quella societaria e presentano un numero di addetti pari a 6 (di cui 4 dipendenti).

La clientela è formata in larga parte da privati (89% dei ricavi).

Per l'acquisto delle merci le imprese si rivolgono sia alle case editrici (46%) che ai commercianti all'ingrosso (44%).

La dotazione di beni strumentali è limitata essenzialmente ad una fotocopiatrice.

Poco più della metà dei soggetti presenta elevate spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza per un ammontare di 5.700 euro circa.

In alcuni casi (41% dei soggetti), viene fornito il servizio di erogazione carte di fedeltà personalizzate.

CLUSTER 8 – LIBRERIE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 84

Le imprese appartenenti a questo cluster si contraddistinguono per le dimensioni elevate del punto vendita. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono molto ampi e si articolano in: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 290 mq, locali destinati a magazzino di 92 mq, locali destinati ad uffici di 21 mq e un'esposizione fronte strada di 8 metri lineari. Inoltre, il 27% dei soggetti si avvale di locali destinati a magazzini e/o depositi situati in strutture non annesse al punto vendita di 108 mq. Circa un terzo delle imprese è ubicato in zone a traffico limitato. L'assortimento è despecializzato, ma i prodotti che apportano la quota maggiore di ricavi sono i libri di narrativa (27% dei ricavi), i libri di saggistica (13%) e le pubblicazioni per l'infanzia (9%) ; il 41% dei ricavi proviene dalla vendita di testi scolastici per il 46% dei soggetti.

Coerentemente con le dimensioni elevate, l'86% dei punti vendita adotta la forma giuridica di società; gli addetti coinvolti nell'attività sono 7, talvolta 8 (di cui 5 dipendenti).

La clientela alla quale si rivolgono è formata da privati (84% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese ed enti pubblici e privati. Le vendite con emissione di fattura e/o ricevuta fiscale ammontano a 238.000 euro circa.

L'approvvigionamento delle merci viene effettuato presso le case editrici (62%) e commercianti all'ingrosso (34%).

La dotazione di beni strumentali consiste in una fotocopiatrice. Si segnala anche la presenza di un autocarro quale mezzo di trasporto per il 35% dei soggetti.

L'offerta di servizi accessori è ampia: il 69% dei soggetti organizza eventi promozionali speciali, oltre la metà eroga carte di fedeltà personalizzate e il 30% effettua la ricezione degli ordini on line (tramite rete telematica). Il 29% osserva un orario giornaliero di apertura fino a 12 ore.

Le spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza risultano essere molto elevate (5.300 euro circa).

CLUSTER 9 – CARTOLIBRERIE

NUMEROSITÀ: 407

Il cluster in esame è composto da punti vendita che presentano un assortimento specializzato in prodotti di cartolibreria come i testi scolastici (34% dei ricavi), gli articoli di cartoleria, bollettari, manuali, modulistica e materiale per ufficio (23%), i gadgets, articoli da regalo, poster, cartoline, calendari (9%) e i libri di narrativa (8%).

Gli spazi nei quali viene svolta l'attività sono composti da: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 53 mq e locali destinati a magazzino di 15 mq; l'esposizione fronte strada è di 4 metri lineari.

La forma giuridica adottata più di frequente è la ditta individuale (72% dei soggetti) nella quale opera il solo titolare.

La clientela alla quale si rivolgono è formata in larga parte da privati (85% dei ricavi).

Gli acquisti vengono effettuati per il 63% da commercianti all'ingrosso e per il 34% da case editrici.

Coerentemente con la specializzazione del punto vendita, accanto alla commercializzazione dei prodotti si registra l'offerta di servizi quali la rilegatura testi e la fotocopiatura svolte dal 71% delle imprese.

I beni strumentali consistono in una fotocopiatrice.

CLUSTER 10 – LIBRERIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI "ALTRE STRUTTURE"

NUMEROSITÀ: 49

Il cluster in esame raggruppa le imprese che effettuano il commercio al dettaglio di libri nuovi esclusivamente all'interno di "altre strutture" quali tribunali, aeroporti, musei, università, scuole e stazioni ferroviarie. Il ventaglio di prodotti offerti è estremamente ampio e frammentato.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono ridotti: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce misurano 53 mq mentre i locali destinati a magazzino misurano 26 mq per circa la metà dei soggetti.

Si tratta di punti vendita che nel 55% dei casi adottano come forma giuridica la forma societaria e nel 45% la ditta individuale; gli addetti impiegati sono pari a 2, di cui un dipendente.

La clientela è formata prevalentemente da privati (75% dei ricavi).

Gli acquisti vengono ripartiti principalmente tra case editrici (51%) e commercianti all'ingrosso (43%).

CLUSTER 11 – LIBRERIE SPECIALIZZATE IN LIBRI NUOVI D'OCCASIONE

NUMEROSITÀ: 109

Le librerie che appartengono a questo cluster sono caratterizzate dalla vendita elevata di libri nuovi con sconti elevati (remainders), fonte del 70% dei ricavi. Le merceologie che apportano la quota maggiore di ricavi sono costituite da: libri di narrativa (20% dei ricavi), pubblicazioni per l'infanzia (10%), libri di saggistica (9%), libri di hobby, gastronomia, salute, bellezza, sport, fumetti esoterismo e manuali di genere vario (8%), libri di arte, musica, spettacolo (7%) e testi scolastici (47% dei ricavi per un terzo dei soggetti).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono di 60 mq ed i locali destinati a magazzino di 19 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende su 3 metri lineari.

La forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (62% delle imprese) e sono impiegati uno, talvolta 2, addetti.

La clientela è prevalentemente formata da privati (84% dei ricavi).

Gli acquisti avvengono per il 58% da commercianti all'ingrosso e per il 36% da case editrici.

CLUSTER 12 – LIBRERIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 43

Le librerie che fanno parte di questo cluster risultano localizzate all'interno di centri commerciali al dettaglio. Le tipologie di prodotto trattate in prevalenza sono costituite da: libri di narrativa (un quarto dei ricavi), libri di saggistica e pubblicazioni per l'infanzia (entrambe con il 10%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono di 76 mq e i locali destinati a magazzino di 18 mq; le vetrine si estendono su 4 metri lineari.

La forma giuridica adotta dalle imprese è prevalentemente quella societaria (63% dei soggetti); gli addetti all'attività sono 2.

La clientela è quasi esclusivamente formata da privati (87% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti avvengono in misura pressoché identica da commercianti all'ingrosso (48%) e da case editrici (47%).

Coerentemente con la localizzazione, vengono sostenute elevate spese per beni e/o servizi comuni per un ammontare pari a circa 2.000 euro.

CLUSTER 13 – LIBRERIE CON VENDITA PREVALENTE DI MANUALI PER USO PROFESSIONALE E PUBBLICAZIONI SPECIALISTICHE

NUMEROSITÀ: 121

Le imprese di questo cluster sono caratterizzate dalla vendita prevalente di manuali per uso professionale (tributario, informatica, ecc.) con un peso sui ricavi del 35% e di pubblicazioni specialistiche (medicina, architettura, ingegneria, ecc.) con il 18%. Non di rado alla vendita di tali prodotti viene affiancata la vendita di libri di arte, musica, spettacolo, pubblicazioni in lingua straniera e pubblicazioni di altro genere.

Gli spazi nei quali viene svolta l'attività sono di dimensioni ridotte e sono costituiti da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 47 mq e da locali destinati a magazzino di 14 mq; l'esposizione fronte strada è limitata a 3 metri lineari.

La forma giuridica adottata nel 56% dei casi è la ditta individuale; gli addetti all'attività sono 2.

La clientela alla quale si rivolgono è formata prevalentemente da esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese, enti pubblici e privati (scuole, università, biblioteche) (75% dei ricavi). Le vendite con emissione di fattura e/o ricevuta fiscale pari ammontano a 125.000 euro circa.

Gli acquisti vengono effettuati sia direttamente presso le case editrici (53% del totale), sia da commercianti all'ingrosso (42%).

CLUSTER 14 – LIBRERIE SPECIALIZZATE IN TESTI UNIVERSITARI

NUMEROSITÀ: 73

Il cluster in esame raggruppa le librerie che sono specializzate nella vendita di testi universitari (81% dei ricavi); talvolta l'assortimento viene completato affiancando la vendita di pubblicazioni specialistiche (medicina, architettura, ingegneria, ecc.).

Il punto vendita si articola in 51 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq di locali destinati a magazzino e 9 mq di locali destinati ad uffici per il 30% dei soggetti; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende su 4 metri lineari. Il 32% delle librerie è ubicato in zone a traffico limitato.

Si tratta di imprese che nel 56% dei casi adottano la forma giuridica societaria. Gli addetti coinvolti nell'attività sono 2 (di cui un dipendente).

La clientela di riferimento è costituita da privati (77% dei ricavi).

Per gli approvvigionamenti, le imprese si rivolgono sia alle case editrici (57% degli acquisti) che ai commercianti all'ingrosso (39%).

Una fotocopiatrice costituisce l'unico bene strumentale utilizzato.

Infine, il 45% delle imprese sostiene elevate spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza (3.000 euro circa).

CLUSTER 15 – LIBRERIE SPECIALIZZATE IN LIBRI DI HOBBY, GASTRONOMIA, SALUTE, BELLEZZA, SPORT, FUMETTI, ESOTERISMO E MANUALI DI GENERE VARIO

NUMEROSITÀ: 101

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento specializzato in libri di hobby, gastronomia, salute, bellezza, sport, fumetti, esoterismo e manuali di genere vario (60% dei ricavi). Completano l'offerta i dischi, le musicassette, le videocassette, i compact disc, i DVD e i gadgets, gli articoli da regalo, i poster, le cartoline, i calendari.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di dimensioni ridotte e comprendono: locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce di 47 mq, locali destinati a magazzino di 10 mq e vetrine di 3 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (63% dei soggetti) nella quale generalmente opera il solo titolare.

Coerentemente con la tipologia di prodotti offerti, la clientela risulta essere formata quasi esclusivamente da privati.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (69% degli acquisti).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = (ricavi + aggi e proventi derivanti dalla vendita di generi soggetti a ricavo fisso) /(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali..

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto /giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 7, 8;
- dal 1° al 17° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 10, 12;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 9, 14;
- dal 3° al 18° ventile, per i cluster 5, 6, 11, 15;
- dal 3° al 17° ventile, per i cluster 4, 13.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 8, 11;
- dal 2° ventile, per il cluster 12;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 7, 10;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 6, 9, 14, 15;
- dal 4° al 18° ventile, per i cluster 5, 13.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 8, 11;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 13;
- dal 2° ventile, per il cluster 7;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 6, 9;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 3;
- fino al 19° ventile, per il cluster 12;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 10, 14, 15.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali)/ 2.

È opportuno ricordare che, ai fini dell'applicazione degli studi di settore, i ricavi delle attività per le quali si percepiscono aggi o ricavi fissi vanno sempre considerati per l'entità dell'aggio percepito e del ricavo al netto del costo corrisposto al fornitore dei beni, indipendentemente dalle modalità con cui i predetti ricavi sono stati contabilizzati. Inoltre, le variabili relative al costo del venduto (esistenze iniziali, acquisti di merci e materie prime, rimanenze finali) e il costo per la produzione di servizi vengono direttamente neutralizzate dal contribuente nella fase di compilazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Infatti, il contribuente, nella compilazione delle variabili succitate, non deve tener conto delle componenti di costo relative a generi di monopolio, valori bollati e postali, marche assicurative e valori similari e ai generi a ricavo fisso (ad esempio schede telefoniche, abbonamenti, biglietti e tessere per i mezzi pubblici, viacard, tessere e biglietti per parcheggi), nonché ai carburanti ed ai beni commercializzati dai rivenditori in base a contratti estimatori di giornali, di libri e di periodici, anche su supporti audiovideomagnetici.

Per questo motivo i dati contabili sono stati opportunamente predisposti secondo le modalità di compilazione utilizzate nella fase di applicazione dello studio.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM12U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del Venduto	1,1092	1,1265	1,2295	1,0815	1,1679	1,1569	1,1582	1,0626
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	0,3330	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 55.000 euro	-	-	-	-	-	0,1731	-	-
Costo del venduto - quota fino a 65.000 euro	-	0,1265	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	0,0898	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 180.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 250.000 euro	0,0980	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 300.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,0663	-
Costo del venduto relativo a "Testi scolastici"	-0,0474	-	-	-	-0,0524	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Vendite con emissione di fattura e/o ricevuta fiscale"	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0868	1,0844	1,1568	1,6377	0,8075	0,9882	0,6884	0,6857
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7490	0,5018	0,7446	0,6647	1,0149	0,7467	0,9307	1,0152
Valore dei beni strumentali	0,1222	0,1134	0,2387	0,1402	0,1195	0,0859	0,0774	0,2798
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	6.472,4168	5.449,8549	-	6.188,5878	5.894,2634	4.411,4109	8.091,4671	16.272,1328
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	6.472,4168	5.449,8549	-	6.188,5878	5.894,2634	4.411,4109	8.091,4671	16.272,1328

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM12U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0367	-	0,0219	-	-	-	0,0453
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0367	-	0,0219	-	-	-	0,0453

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM12U**

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del Venduto	1,1457	1,1468	1,1211	1,0578	1,1250	1,0537	1,0790
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,2264
Costo del venduto - quota fino a 55.000 euro	-	-		-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 65.000 euro	0,0986	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	0,1300	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	-	-	-	0,1005	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 180.000 euro	-	-	-	-	0,1368	-	-
Costo del venduto - quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	0,1141	-
Costo del venduto - quota fino a 250.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 300.000 euro	-	-	-	-	-	-	
Costo del venduto relativo a "Testi scolastici"	-0,0205	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Vendite con emissione di fattura e/o ricevuta fiscale"	-0,0316	-	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2834	1,1584	3,1712	1,0231	0,5409	0,8913	0,9297
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6975	0,6179	0,4570	1,0231	0,6782	0,5762	0,9562
Valore dei beni strumentali	0,0811	0,1746	0,2248	0,3171	0,2074	0,1250	0,1659
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	5.276,2123	-	-	-	9.643,9588	9.621,7562	7.423,7288
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	5.276,2123	-	-	-	9.643,9588	9.621,7562	7.423,7288

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM12U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	0,0250	0,0535
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-	0,0250	0,0535

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = in centro commerciale al dettaglio; 3 = in altre strutture)
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia della clientela: Esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese
- Tipologia della clientela: Enti pubblici e privati (scuole, università, biblioteche)
- Prodotti merceologici venduti: Libri di narrativa
- Prodotti merceologici venduti: Libri di saggistica
- Prodotti merceologici venduti: Pubblicazioni per l'infanzia
- Prodotti merceologici venduti: Libri di hobby, gastronomia, salute, bellezza, sport, fumetti, esoterismo e manuali di genere vario
- Prodotti merceologici venduti: Manuali per uso professionale (tributario, informatica, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Pubblicazioni specialistiche (medicina, architettura, ingegneria, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Dischi, musicassette, videocassette, compact disc, DVD
- Prodotti merceologici venduti: Gadgets, articoli da regalo, poster, cartoline, calendari
- Prodotti merceologici venduti: Articoli di cartoleria, bollettari, manuali, modulistica e materiale per ufficio
- Servizi offerti: Erogazione di carte fedeltà personalizzate
- Servizi offerti: Eventi promozionali speciali (ad esempio, con la presenza degli autori e/o della stampa)
- Servizi offerti: Rilegatura testi, fotocopie
- Altri dati: Ricavi derivanti dalla vendita di libri nuovi con sconti elevati (remainders)
- Modalità di acquisto: Tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante, franchisor
- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Fotocopiatrici

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Testi scolastici e/o universitari (di cui al rigo D16): Testi scolastici
- Testi scolastici e/o universitari (di cui al rigo D16): Testi universitari
- Altri dati: Ricavi derivanti da vendite in promozione

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM15B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM15B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

52.48.2 – Commercio al dettaglio di materiale per ottica, fotografia, cinematografia, strumenti di precisione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM15 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 9.631.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 8.027.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 315 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 7.712.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi offerti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tredici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio è stato condotto sulle attività economiche operanti nell'ambito del commercio al dettaglio di materiale per ottica, fotografia, cinematografia, strumenti di precisione.

Nel settore sono stati individuati 13 gruppi omogenei, differenziati in funzione degli elementi caratterizzanti di seguito riportati:
- tipologia dell'offerta;
- tipologia di clientela;
- dimensione del punto vendita;
- modalità di acquisto;
- presenza di più di un punto vendita;
- localizzazione del punto vendita.

La tipologia di offerta ha consentito di classificare le attività economiche in funzione delle tipologie merceologiche trattate e/o dei servizi erogati. Le categorie di prodotto e/o servizi per le quali è stata riscontrata una specializzazione marcata e/o prevalente sono:

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto nonché occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (cluster 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12 e 13)
- materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (cluster 1 e 2);
- videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (cluster 3);
- sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori) (cluster 1 e 8)
- servizi fotografici e video riprese (cluster 9);

Infine, la tipologia di offerta ha contribuito a differenziare le imprese appartenenti al cluster 12 da quelle del cluster 7 in quanto pur avendo la stessa specializzazione in materiale per ottica presentano in assortimento un'ampia gamma di merceologie e/o servizi attinenti la fotografia.

La tipologia di clientela ha condotto all'individuazione delle imprese del cluster 6 le quali ottengono parte dei ricavi con una clientela costituita da utilizzatori professionali (fotografi e/o studi fotografici, ottici e/o ottici optometristi, altre imprese e/o professionisti, enti pubblici e privati, ecc.).

La dimensione del punto vendita ha permesso di classificare i negozi di ottica in piccoli (cluster 7), in medi (cluster 10) ed in grandi (cluster 5).

La modalità d'acquisto contraddistingue le imprese del cluster 11 le quali ricorrono a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante come fonte primaria di approvvigionamento.

La presenza di più di un punto vendita identifica le catene di ottica gestite dallo stesso proprietario (cluster 4).

La localizzazione del punto vendita caratterizza le attività inserite in un centro commerciale al dettaglio (cluster 13).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – NEGOZI ORIENTATI ALLA VENDITA DI MATERIALE FOTOGRAFICO DI CONSUMO E AL SERVIZIO DI SVILUPPO E STAMPA

NUMEROSITÀ: 484

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per la tipologia di offerta orientata prevalentemente verso la vendita di materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (38% dei ricavi) e lo sviluppo e stampa di materiale fotografico (31%). Di frequente, il ventaglio di offerta comprende, inoltre, videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (8% dei ricavi) nonché la realizzazione di servizi fotografici e video riprese (6%).

Le strutture presentano locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce di 29 mq, locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa di 10 mq e spazi adibiti a magazzino di 9 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Le imprese sono organizzate nella maggior parte dei casi (76%) come ditte individuali e raramente è presente più di un addetto.

La clientela di riferimento si compone quasi esclusivamente di privati (94% dei ricavi).

Il canale di acquisto principale è l'ingrosso con un'incidenza dell'86% sugli approvvigionamenti complessivi.

La quasi totalità dei soggetti affida a terzi lo sviluppo di materiale fotografico sostenendo un costo di oltre 9.700 euro.

CLUSTER 2 – NEGOZI SPECIALIZZATI IN MATERIALE FOTOGRAFICO DI CONSUMO, VIDEOCASSETTE E BATTERIE

NUMEROSITÀ: 159

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per la specializzazione dell'offerta in materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (71% dei ricavi).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in 36 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e, nel 47% dei casi, di 20 mq di locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa. Le vetrine fronte strada si estendono per 3 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nel 72% dei casi sotto forma di ditta individuale, nelle quali si riscontra spesso la presenza di un unico addetto.

L'offerta del punto vendita è rivolta quasi esclusivamente ad una clientela privata (92% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese del cluster fanno ampio ricorso a commercianti all'ingrosso (87% degli acquisti).

CLUSTER 3 – NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI VIDEOCAMERE, CINEPRESE, MACCHINE FOTOGRAFICHE E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 193

Le imprese appartenenti al cluster dispongono di un'ampia gamma di articoli in assortimento ma realizzano la quota maggiore di ricavi (45%) dalla vendita di videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori. Un peso più contenuto sui ricavi complessivi deriva dallo sviluppo e stampa di materiale fotografico (15% dei ricavi), dalla vendita di materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (13%) nonché dall'offerta di binocoli, cannocchiali, microscopi, lenti, materiale per geodesia (4%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono estesi e consistono in 42 mq di superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce, 21 mq di magazzino e, nel 42% dei casi, di 24 mq di laboratorio e/o sala di ripresa. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

Si tratta di imprese equamente ripartite tra ditte individuali e società nelle quali si riscontra la presenza di 2 addetti.

L'offerta del punto vendita è rivolta sia a consumatori privati (85% dei ricavi) sia a professionisti e/o enti e/o imprese (15%).

In merito all'approvvigionamento delle merci, gli acquisti vengono effettuati tramite commercianti all'ingrosso (59%) e, per oltre la metà dei soggetti, tramite imprese produttrici (51%).

La quasi totalità degli appartenenti al cluster sostiene oltre 20.000 euro di costi per lo sviluppo di materiale fotografico effettuato da terzi mentre nella metà dei casi si rilevano circa 6.000 euro di costi per l'esternalizzazione del servizio di riparazione di apparecchi e/o accessori fotografici ed altre lavorazioni.

CLUSTER 4 – NEGOZI DI OTTICA CON PIÙ PUNTI VENDITA

NUMEROSITÀ: 186

Nel cluster rientrano le imprese che dispongono di 2 o 3 punti vendita. Si tratta quasi esclusivamente di negozi specializzati in materiale per ottica: occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (61% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è complessivamente pari a 140 mq, i locali destinati a laboratorio e/o a sala per esame della vista occupano uno spazio di 45 mq mentre quelli adibiti a magazzino sono di 48 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 12 metri lineari.

La forma giuridica adottata con più frequenza (81% dei casi) è quella societaria. Complessivamente gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 7.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (95% dei ricavi).

In merito all'approvvigionamento delle merci, il 67% degli acquisti avviene tramite imprese produttrici ed il 18% mediante commercianti all'ingrosso.

La quasi totalità dei soggetti effettua in proprio il montaggio e la riparazione di occhiali da vista mentre il 35% si affida ad un laboratorio ottico esterno sostenendo un costo di circa 10.700 euro.

CLUSTER 5 – NEGOZI DI OTTICA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 104

Nel cluster rientrano le imprese contraddistinte dalla disponibilità di superfici estese per l'esercizio dell'attività: 128 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 37 mq di laboratorio e/o sale di ripresa e/o esame della vista, 94 mq di magazzino e 10 metri lineari di vetrine; anche il numero degli addetti coinvolti nell'attività, pari a 6, risulta essere superiore alla media del settore. In merito alla tipologia di offerta, si tratta quasi esclusivamente di negozi di ottica che realizzano il 50% dei ricavi con la vendita di "occhiali da vista, occhiali

premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto" ed il 16% con "occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature". La metà dei soggetti, risulta completare l'offerta con un'ampia gamma di servizi e/o prodotti fotografici: videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (16% dei ricavi), sviluppo e stampa di materiale fotografico (15%) nonchè materiale fotografico di consumo (rullini, ecc), videocassette e batterie (12%).

Le imprese sono organizzate nel 76% dei casi in forma societaria.

La clientela di riferimento è costituita in larga parte da consumatori privati (90% dei ricavi) ed, in misura minore, da professionisti e/o enti e/o imprese (10%).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo prevalentemente a imprese produttrici (60% degli acquisti) e a commercianti all'ingrosso (25%).

I due terzi dei soggetti effettua in proprio il montaggio e la riparazione di occhiali da vista mentre il 27% si affida ad un laboratorio ottico esterno sostenendo, in tal caso, un costo di oltre 6.000 euro. Infine, si rileva che il 40% degli appartenenti al cluster, sostiene oltre 25.000 euro di costi per lo sviluppo di materiale fotografico effettuato da terzi.

CLUSTER 6 – NEGOZI CON OFFERTA RIVOLTA PREVALENTEMENTE AD UNA CLIENTELA "NON PRIVATA"

NUMEROSITÀ: 243

La tipologia di clientela è l'elemento di maggiore caratterizzazione delle imprese di questo cluster. Il modello concentra, difatti, le attività che realizzano circa il 56% dei ricavi con una clientela "non privata" (imprese e/o professionisti e/o enti). Coerentemente con la peculiarità del cluster, i consumatori privati riportano la più bassa incidenza sui ricavi (44%) riscontrata nel settore.

Di frequente il ventaglio di offerta si compone di: sviluppo e stampa di materiale fotografico (20% dei ricavi), materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (17%), videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (7%) nonché, la realizzazione di servizi fotografici e video riprese (14% per il 47% dei soggetti). Nel 40% dei casi, invece, l'offerta risulta più orientata verso gli occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (46% dei ricavi) e gli occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (23%).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività si articolano in 35 mq di locali adibiti alla vendita e all'esposizione interna della merce, 16 mq di spazi destinati a laboratorio e/o a sale di ripresa e/o esame della vista e 13 mq di magazzino. Le vetrine fronte strada sono di 3 metri lineari.

La natura giuridica adottata dal 62% dei soggetti è la ditta individuale. Gli addetti occupati risultano essere pari a 2.

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese ricorrono sia a commercianti all'ingrosso (56% degli acquisti) sia a imprese produttrici (41%).

In linea con la tipologia di clientela, le vendite con emissione di fattura sono frequenti e rappresentano il 37% dei ricavi complessivi.

CLUSTER 7 – NEGOZI DI OTTICA DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.605

Questo è il cluster più numeroso del settore e concentra le imprese con una marcata specializzazione in prodotti ottici: occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (71% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (25%). Ulteriore elemento di caratterizzazione è la disponibilità di superfici ridotte per l'esercizio dell'attività: 29 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq di laboratorio e/o sala per esame della vista e 5 mq di magazzino. Le vetrine fronte strada sono di 3 metri lineari.

Le imprese, organizzate nell'67% dei casi sotto forma di ditta individuale, presentano 1 o 2 addetti.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (99% dei ricavi).

Il principale canale di approvvigionamento è quello diretto (imprese produttrici) con un'incidenza del 72% sugli acquisti complessivi.

E' frequente la realizzazione in proprio del montaggio e della riparazione di occhiali da vista; più di rado (36% dei casi) le stesse lavorazioni vengono affidate ad un laboratorio ottico esterno sostenendo un costo di circa 3.800 euro.

CLUSTER 8 – NEGOZI DI SVILUPPO E STAMPA DI MATERIALE FOTOGRAFICO

NUMEROSITÀ: 524

Il cluster concentra le imprese che realizzano la quota maggiore di ricavi (60%) con il servizio di sviluppo e stampa di materiale fotografico; frequente, anche se marginale in termini di ricavi (14%), è la vendita di materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie.

Le strutture presentano 29 mq di locali adibiti alla vendita e all'esposizione interna della merce e, nella metà dei casi, 20 mq di laboratorio e/o sala di ripresa e 18 mq di magazzino. Le vetrine fronte strada sono di 4 metri lineari.

La forma giuridica adottata nel 75% dei casi è la ditta individuale. Per lo svolgimento dell'attività viene occupato un solo addetto che spesso coincide con lo stesso titolare.

La clientela è costituita in maniera pressoché esclusiva da consumatori privati (93% dei ricavi).

Il canale di approvvigionamento principale è l'ingrosso con un'incidenza dell'82% sugli acquisti complessivi.

La quasi totalità dei soggetti affida a terzi lo sviluppo di materiale fotografico sostenendo un costo di oltre 14.200 euro.

CLUSTER 9 – NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON OFFERTA ESTESA AI SERVIZI FOTOGRAFICI E VIDEO RIPRESE

NUMEROSITÀ: 202

Le imprese del cluster si contraddistinguono per la completezza dell'offerta nell'ambito della fotografia; oltre al servizio di sviluppo e stampa di materiale fotografico (26% dei ricavi) e alla vendita di materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (17%) tali imprese, difatti, estendono l'offerta anche ai servizi fotografici e video riprese realizzando una quota di ricavi (37%) nettamente superiore alla media del settore.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in 29 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 15 mq di laboratorio e/o sala di ripresa e 16 mq di magazzino per il 54% dei soggetti. Le vetrine fronte strada sono di 4 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nel 79% dei casi sotto forma di ditte individuali, nelle quali si riscontra la presenza di un solo addetto.

La clientela è composta da consumatori privati (89% dei ricavi) e, per oltre la metà dei soggetti, da "altre imprese e/o professionisti" (14%).

Il canale all'ingrosso rappresenta la fonte primaria di approvvigionamento (85% degli acquisti).

La quasi totalità dei soggetti affida a terzi lo sviluppo di materiale fotografico sostenendo un costo di circa 12.400 euro.

CLUSTER 10 – NEGOZI DI OTTICA DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 722

Il cluster concentra i negozi di ottica contraddistinti da una struttura di medie dimensioni. I locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono, difatti, una superficie di 65 mq, i locali adibiti a laboratorio e/o a sala per esame della vista sono di 22 mq e gli spazi adibiti a magazzino sono di 27 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 6 metri lineari. In merito alla tipologia di offerta, si riscontra una marcata specializzazione in materiale per ottica: occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (64% dei ricavi) nonchè occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%).

Gli appartenenti al cluster risultano organizzati nel 52% dei casi sotto forma di società e per la restante quota (48%) in ditta individuale. Gli addetti risultano essere pari a 3.

La clientela pressoché esclusiva è rappresentata da consumatori privati (98% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, si riscontra un ampio ricorso a imprese produttrici (72% degli acquisti).

E' frequente la realizzazione in proprio del montaggio e della riparazione di occhiali da vista; più di rado, 38% dei casi, le suddette lavorazioni vengono affidate ad un laboratorio ottico esterno sostenendo un costo di circa 5.800 euro.

CLUSTER 11 – NEGOZI DI OTTICA CHE SI APPROVVIGIONANO DA/ATTRAVERSO GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE, FRANCHISOR, AFFILIANTE

NUMEROSITÀ: 727

L'elemento di maggiore caratterizzazione delle imprese appartenenti al cluster è la modalità di approvvigionamento delle merci che si realizza principalmente tramite "gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante" (79% degli acquisti). Si tratta perlopiù di imprese associate a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (72% dei casi). In merito alla tipologia di offerta, questa risulta specializzata in occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (68% dei ricavi) nonchè occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (22%).

Le strutture presentano locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce di 36 mq, locali adibiti a laboratorio e/o a sala per esame della vista di 17 mq e spazi destinati a magazzino di 9 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 6 metri lineari.

Le imprese sono organizzate nel 58% dei casi sotto forma di ditta individuale e per la restante quota (42%) in società. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti 2 addetti.

La clientela pressoché esclusiva è costituita da consumatori privati (98% dei ricavi).

E' frequente la realizzazione in proprio del montaggio e della riparazione di occhiali da vista; nel 39% dei casi tali lavorazioni vengono affidate ad un laboratorio ottico esterno per un costo di circa 3.300 euro.

CLUSTER 12 – NEGOZI DI FOTO-OTTICA DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.399

Nel cluster rientrano i negozi di ottica di piccole dimensioni che estendono l'offerta anche a prodotti e/o servizi tipici del settore fotografico sebbene questi apportano un contributo marginale sui ricavi complessivi. Il ventaglio di offerta si compone, difatti, di: occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (50% dei ricavi), occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (19%), sviluppo e stampa di materiale fotografico (10% dei ricavi) e materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (8%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono ridotti e si articolano in 29 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq di locali adibiti a laboratorio e/o a sala per l'esame della vista e, nella metà dei casi, 12 mq di magazzino. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

La natura giuridica adottata in prevalenza (68% dei casi) è la ditta individuale; gli addetti coinvolti nell'attività risultano essere 1 o 2.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (97% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese ricorrono per il 59% degli acquisti a imprese produttrici e per il 39% a commercianti all'ingrosso.

Il 60% degli appartenenti al cluster effettua in proprio il montaggio e la riparazione di occhiali da vista mentre il 37% si affida ad un laboratorio ottico esterno sostenendo, in tal caso, un costo di circa 3.800 euro. Infine, si riscontrano costi di 5.200 euro per sviluppo di materiale fotografico effettuato da terzi.

CLUSTER 13 – NEGOZI INSERITI IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 130

La localizzazione all'interno di centri commerciali al dettaglio rappresenta la principale caratteristica delle imprese appartenenti al cluster. In merito alla tipologia di offerta, l'assortimento trattato si compone principalmente di occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (53% dei ricavi) e di occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%).

I punti vendita presentano 48 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 11 mq di locali adibiti a laboratorio e/o a sala per esame della vista e, nel 55% dei casi, 20 mq di magazzino. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 6 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate nel 63% dei casi in società e nel 37% sotto forma di ditta individuale. Gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 3.

L'offerta del punto vendita è rivolta quasi esclusivamente ad una clientela privata (97% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, si ricorre sia a imprese produttrici (53% degli acquisti) sia a commercianti all'ingrosso (37%).

Coerentemente con la tipologia di localizzazione dichiarata, le spese sostenute per beni e/o servizi comuni sono frequenti e di valore pari a circa 2.300 euro.

Oltre la metà dei soggetti effettua in proprio il montaggio e la riparazione di occhiali da vista mentre il 35% si affida ad un laboratorio ottico esterno sostenendo un costo di circa 3.700 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti [5] * 1.000)
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 17° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 3, 4, 7, 10, 11, 12;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 13;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 8, 9;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 2.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4, 12;
- dal 5° al 18° ventile, per il cluster 2;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13;
- dal 6° al 19° ventile, per il cluster 5.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 10, 11, 13;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 5, 7, 8, 9, 12;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM15B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,1553	1,2459	1,1354	1,2277	1,5802
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 23.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 29.000 euro	-	0,2668	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 30.000 euro	0,6276	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 45.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 72.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 80.000 euro	-	-	0,3137	-	-
Costo del venduto - quota fino a 120.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 260.000 euro	-	-	-	-	0,2739
Costo del venduto - quota fino a 280.000 euro	-	-	-	0,2106	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9934	1,2861	0,9535	0,8076	0,1673
Valore dei beni strumentali	0,0649	0,1579	0,1848	0,1209	0,1673
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4661	0,9700	0,8335	0,8897	0,1673
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	9.562,9918	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	9.562,9918	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,3101	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio – Aree ad alto livello di benessere, con tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,1011	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,3101	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,1011	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM15B**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto	1,3472	1,4295	1,3990	1,3408	1,3215
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	-	-	0,4902	-
Costo del venduto - quota fino a 23.000 euro	-	-	0,4609	-	-
Costo del venduto - quota fino a 29.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 30.000 euro	0,4289	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 45.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	0,2167	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 72.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 80.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 120.000 euro	-	-	-	-	0,2360
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 260.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 280.000 euro	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7334	0,9283	0,9574	1,0245	0,6459
Valore dei beni strumentali	0,2093	0,1473	0,1332	0,1242	0,1910
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5185	0,7440	0,3839	0,8518	0,8262
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	7.156,1207	7.899,9178	5.052,6146	9.498,0327
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	7.156,1207	7.899,9178	5.052,6146	9.498,0327

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0887	-	-	-0,1889
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio – Aree ad alto livello di benessere, con tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0887	-	-	-0,1889
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM15B**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costo del venduto	1,6429	1,4040	1,4873
Costo del venduto - quota fino a 20.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 23.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 29.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 30.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 45.000 euro	-	0,2831	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 72.000 euro	0,1909	-	-
Costo del venduto - quota fino a 80.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 120.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 150.000 euro	-	-	0,2598
Costo del venduto - quota fino a 260.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 280.000 euro	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6723	0,9023	0,2834
Valore dei beni strumentali	0,0382	0,1003	0,2834
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5341	0,8645	0,2834
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	9.354,2066	4.196,8175	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	9.354,2066	11.127,6341	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,1390	-0,1075	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio – Aree ad alto livello di benessere, con tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,1390	-0,1075	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità locale destinata all'attività di vendita: Locali destinati per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Unità locale destinata all'attività di vendita: Locali destinati a magazzino (Mq)
- Unità locale destinata all'attività di vendita: Localizzazione in centro commerciale al dettaglio
- Unità locale destinata all'attività di vendita: Costi e spese sostenute per beni e/o servizi comuni (in caso di localizzazione non autonoma)
- Strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita: Locali destinati a magazzino e/o deposito (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO :

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Video camere, cineprese, macchine fotografiche e accessori
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Video registratori e lettori
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Telefoni e accessori
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Binocoli, cannocchiali e microscopi, lenti, materiale per geodesia, ecc.
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi offerti: Servizi fotografici e video riprese
- Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante
- Tipologia della clientela: Fotografi e/o studi fotografici
- Tipologia della clientela: Ottici e/o ottici optometristi
- Tipologia della clientela: Altre imprese e/o professionisti
- Tipologia della clientela: Altri (enti pubblici, enti privati, ecc.)

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM17U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM17U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.21.1 - Commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi;
- 51.21.2 - Commercio all'ingrosso di sementi e alimenti per il bestiame, piante officinali, semi oleosi, patate da semina.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.842.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 79 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.763.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di vendita, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di cereali, legumi secchi, sementi e mangimi zootecnici in gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la tipologia di clientela;
- la dimensione;
- lo svolgimento di alcune fasi di lavorazione sul prodotto.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di individuare i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. Le principali specializzazioni merceologiche riscontrate sono le seguenti:

- grano, in particolare grano duro (cluster 4 e 10);
- sementi (cluster 5);
- mais e semi oleosi (cluster 7);
- mangimi zootecnici (cluster 11).

La tipologia di vendita ha consentito, a sua volta, di differenziare i commercianti all'ingrosso che effettuano vendita sul territorio (cluster 3, 4 e 8) da quelli che vendono al banco (cluster 2 e 10); è stato individuato inoltre un gruppo di operatori che compiono in misura rilevante vendita al dettaglio (cluster 6).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nell'ambito dei grossisti con vendita sul territorio ed offerta diversificata sono distinti i commercianti che si rivolgono prevalentemente a dettaglianti, grande distribuzione e distribuzione organizzata (cluster 3) da quelli che vendono soprattutto agli agricoltori/allevatori (cluster 8).

Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile distinguere le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini soprattutto di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 9).

Lo svolgimento di alcune fasi di lavorazione sui prodotti, in particolare la macinatura e la miscelazione, ha consentito di individuare un ulteriore modello di business (cluster 1).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI MACINATURA/TRITURAZIONE

NUMEROSITÀ: 93

I grossisti appartenenti al cluster si caratterizzano per lo svolgimento di alcune fasi di lavorazione sul prodotto, in particolare la macinatura/triturazione e, nel 35% circa dei casi, l'essiccazione e la miscelazione.

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone in prevalenza di mangimi zootecnici (21% dei ricavi), mais (18%), grano duro (20% dei ricavi nel 40% dei casi), grano tenero (13% nel 59%), concimi (11% nel 57%) e "altro" (16% nel 55%).

La vendita avviene sia sul territorio (86% dei ricavi nel 56% dei casi), sia al banco (66% nel 56%); il 60% dei soggetti effettua vendita al dettaglio (24% dei ricavi) per la quale dispone in genere di spazi appositamente dedicati (55 mq nel 57% dei casi). Le altre superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono rappresentate da locali destinati a deposito (708 mq) e alla lavorazione dei prodotti (179 mq), uffici (23 mq) e piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (431 mq); nel 65% dei casi sono presenti locali per la vendita (80 mq) e nel 53% silos della capacità di circa 1.275 metri cubi.

La clientela è mista e comprende prevalentemente allevatori/agricoltori (48% dei ricavi), grossisti (25% dei ricavi nel 55% dei casi), dettaglianti (18% nel 45%), industrie (26% nel 30%), molini (18% nel 41%) e consumatori privati (14% nel 53%). L'area di mercato si estende nella maggioranza dei casi a nord-ovest e nord-est.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta soprattutto di società (48% di persone e 20% di capitali). Nell'attività sono coinvolti 4 addetti e nel 58% dei casi sono presenti 2 dipendenti.

Gli acquisti sono effettuati principalmente presso produttori in Italia (60% degli acquisti) e grossisti (29%).

In linea con le caratteristiche del cluster, le imprese dispongono di 1 macchina per macinazione e, nel 35% circa dei casi, di 1 macchina confezionatrice e di 1 mescolatore e areatore automatico.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 371

I grossisti appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la vendita effettuata quasi esclusivamente al banco (88% dei ricavi).

La gamma di prodotti offerti comprende differenti merceologie, tra le quali: concimi (22% dei ricavi nel 61% dei casi), mais (23% nel 54%), mangimi zootecnici (21% nel 53%), fitofarmaci (18% nel 47%), sementi (13% nel 56%) e "altro" (36% nel 60%).

La clientela è composta prevalentemente da allevatori/agricoltori (68% dei ricavi) e in misura marginale da grossisti (21% dei ricavi nel 35% dei casi) e dettaglianti (17% nel 30%).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta sia di ditte individuali (55% dei casi), sia di società (27% di persone e 18% di capitali). Le imprese del cluster occupano 2 addetti e nel 42% dei casi sono presenti 1 o 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito (348 mq) e spesso uffici (21 mq nel 63% dei casi); nella maggioranza dei casi sono presenti anche locali destinati alla vendita (87 mq).

Gli acquisti avvengono principalmente da produttori in Italia (63% degli acquisti) e da grossisti (44% degli acquisti nel 61% dei casi).

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO RIVOLTI PREVALENTEMENTE A DETTAGLIANTI

NUMEROSITÀ: 169

Il presente cluster si compone di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita sul territorio (80% dei ricavi) e si rivolgono ad una clientela composta in prevalenza da dettaglianti (58% dei ricavi) e in misura più contenuta da pubblici esercizi (36% dei ricavi nel 22% dei casi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (38% nel 21%).

L'offerta è diversificata e comprende principalmente mangimi confezionati per animali domestici (57% dei ricavi nel 45% dei casi), legumi secchi (34% nel 27%), riso (28% nel 22%), mangimi zootecnici (22% nel 25%), grano tenero (28% nel 19%) , concimi (26% nel 21%) e "altro" (38% nel 61%).

Il cluster è formato in prevalenza da società: in particolare si tratta per il 35% dei casi di società di persone e per il 29% di società di capitali. Nell'attività sono coinvolti 3 o 4 addetti e nella metà circa dei casi sono presenti 2 o 3 dipendenti.

Nel 30% dei casi si registra la presenza di 3 agenti/rappresentanti e un volume dei costi sostenuti per provvigioni di vendita superiori alla media di settore.

Dal punto di vista delle superfici, i locali destinati a deposito misurano 299 mq e gli uffici 22 mq.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso produttori in Italia (54% degli acquisti) e grossisti (33% degli acquisti nel 54% dei casi).

CLUSTER 4 – GROSSISTI DI GRANO CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 168

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano sia per l'offerta di grano, in particolare grano duro (61% dei ricavi) e in misura ridotta grano tenero (38% dei ricavi nel 26% dei casi), sia per la vendita effettuata quasi esclusivamente sul territorio (91% dei ricavi).

Coerentemente con la specializzazione produttiva, la clientela è composta in prevalenza da molini (62% dei ricavi) e da allevatori/agricoltori (33% dei ricavi nel 64% dei casi). L'area di mercato si estende nella maggioranza dei casi al centro-sud.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta sia di società (26% di capitali e 24% di persone) in cui sono occupati 3 addetti, sia di ditte individuali (50% dei casi) in cui opera il solo titolare.

Le superfici dei locali destinati a deposito sono di 432 mq; nel 60% dei casi sono presenti uffici (22 mq) e piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (774 mq).

L'approvvigionamento avviene soprattutto tramite produttori in Italia (81% degli acquisti); il 43% dei soggetti effettua una parte degli acquisti presso grossisti (36%).

CLUSTER 5 – GROSSISTI DI SEMENTI

NUMEROSITÀ: 106

I grossisti del presente cluster sono specializzati nella vendita di sementi (88% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è quella sul territorio (63% dei ricavi) anche se il 40% degli operatori realizza una parte consistente dei ricavi dalla vendita al banco (73% dei ricavi).

La clientela è composta in prevalenza da allevatori/agricoltori (34% dei ricavi), grossisti (50% dei ricavi nel 55% dei casi) e dettaglianti (41% nel 47%).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese del cluster sono principalmente società (31% di capitali e 29% di persone) ed occupano un numero di addetti pari a 3; nel 47% dei casi è presente personale dipendente.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito di 298 mq e uffici di 29 mq; nel 41% dei casi sono presenti locali destinati alla lavorazione dei prodotti di 277 mq.

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso fonti diverse: da produttori in Italia (44% degli acquisti), dall'estero (51% degli acquisti nel 47% dei casi), da grossisti (47% nel 45%) e da importatori (38% nel 25%).

Nel 35% circa dei casi le imprese dispongono di 3 macchine selezionatrici e di 1 o 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 6 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 423

Le imprese del cluster si caratterizzano per la tipologia di vendita rappresentata dal dettaglio per una percentuale rilevante dei ricavi. La vendita all'ingrosso viene condotta prevalentemente al banco (45% dei ricavi nel 53% dei casi).

La clientela si compone principalmente di allevatori/agricoltori (46% dei ricavi) e consumatori privati (33%).

Le strutture commerciali comprendono locali destinati a deposito (221 mq) e alla vendita (68 mq) e, nel 55% dei casi, uffici (15 mq); coerentemente con la tipologia di vendita, gli operatori del cluster dispongono di spazi appositamente dedicati alla vendita al dettaglio.

La gamma dei prodotti offerti comprende mangimi zootecnici (19% dei ricavi), concimi (16% dei ricavi nel 65% dei casi), sementi (13% nel 65%), mangimi confezionati per animali domestici (13% nel 62%), mais (13% nel 57%) e "altro" (28% nel 61%).

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto ditte individuali (57% dei casi) e in misura inferiore società (36% di persone e 7% di capitali). Gli addetti complessivamente occupati sono 2.

Le principali fonti di approvvigionamento sono grossisti (47% degli acquisti) e produttori in Italia (45%).

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI MAIS E SEMI OLEOSI

NUMEROSITÀ: 171

Il presente cluster è formato da grossisti specializzati nella vendita di mais (74% dei ricavi) cui si affianca, nel 41% dei casi, la vendita di semi oleosi (16%).

La vendita avviene principalmente sul territorio (71% dei ricavi) in un'area di mercato che si estende quasi sempre nel nord-est e nel nord-ovest.

In linea con la tipologia di prodotti trattati, la clientela è composta da grossisti (36% dei ricavi), industrie (31%) e allevatori/agricoltori (16%).

Le imprese del cluster sono in leggera prevalenza società (45% di persone e 14% di capitali) ed occupano 2 o 3 addetti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito (761 mq), piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (715 mq) ed uffici (18 mq).

La modalità di acquisto prevalente è quella da produttori in Italia (83% degli acquisti).

La maggior parte degli operatori del cluster svolge l'attività di essiccazione per la quale dispone di 1 forno/essiccatoio.

CLUSTER 8 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO RIVOLTI PREVALENTEMENTE AGLI ALLEVATORI/AGRICOLTORI

NUMEROSITÀ: 688

Il presente cluster raggruppa i grossisti che effettuano quasi esclusivamente la vendita sul territorio (95% dei ricavi) ad una clientela composta in prevalenza da allevatori/agricoltori (59% dei ricavi) e in misura minore da grossisti (39% dei ricavi nel 36% dei casi).

L'offerta è mista e si compone di mais (29% dei ricavi nel 32% dei casi), concimi (23% nel 24%), altri cereali (27% nel 18%), mangimi zootecnici (21% nel 22%) e "altro" (72% nel 65%). L'area di mercato si estende in prevalenza nel nord-ovest e nord-est.

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono in primo luogo ditte individuali (61% dei casi), in cui opera il solo titolare, e in secondo luogo società (24% di persone e 15% di capitali) in cui sono occupati 3 addetti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività, qualora presenti, si compongono di depositi (357 mq nel 59% dei casi) e di uffici (23 mq nel 45% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza presso produttori in Italia (71% degli acquisti) e in misura più contenuta da grossisti (40% degli acquisti nel 38% dei casi).

CLUSTER 9 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 103

Al cluster appartengono imprese di grandi dimensioni organizzate quasi esclusivamente sotto forma di società (46% di capitali e 45% di persone) con un numero di addetti pari a 7, di cui 4 dipendenti.

Le dimensioni dei locali destinati allo svolgimento dell'attività sono superiori a quelle mediamente rilevate nel settore: i locali destinati a deposito occupano 1.367 mq, quelli destinati alla vendita 221 mq, gli uffici 77 mq e i piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico 1.359 mq; sono presenti spesso locali destinati alla vendita al dettaglio (167 mq nel 63% dei casi) e talvolta spazi dedicati alla lavorazione dei prodotti (695 mq nel 33%).

Il cluster è formato da imprese che vendono differenti tipologie di prodotti; le principali sono: mangimi zootecnici (14% dei ricavi), mais (11%), concimi (10%), sementi (7%), mangimi confezionati per animali domestici (16% dei ricavi nel 51% dei casi), fitofarmaci (14% nel 59%) e "altro" (13% nel 70%).

La tipologia di vendita è soprattutto l'ingrosso con vendita sul territorio (57% dei ricavi) e, in misura minore, al banco (50% dei ricavi nel 53% dei casi); una parte del fatturato proviene dalla vendita al dettaglio (20% dei ricavi nel 65% dei casi).

La clientela è costituita in primo luogo da allevatori/agricoltori (48% dei ricavi) e in secondo luogo da dettaglianti (28% dei ricavi nel 50% dei casi), grossisti (18% nel 62%) e consumatori privati (14% nel 59%). L'area di mercato si sviluppa in prevalenza nel centro-nord.

Gli acquisti sono effettuati da produttori in Italia (60% degli acquisti), da grossisti (18%), dall'estero (22% degli acquisti nel 44% dei casi) e da importatori (17% nel 50%).

CLUSTER 10 – GROSSISTI DI GRANO CON VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 129

La caratteristica principale dei soggetti di questo cluster è la specializzazione prevalente dell'offerta in grano, in particolare grano duro (54% dei ricavi) e in misura minore grano tenero (26% dei ricavi nel 33% dei casi). Si aggiungono alla gamma concimi (10% dei ricavi) e sementi (11% dei ricavi nel 61% dei casi). Ulteriore elemento distintivo è dato dalla vendita che avviene quasi esclusivamente al banco (93% dei ricavi).

Coerentemente con la specializzazione merceologica, la clientela è costituita soprattutto da molini (49% dei ricavi) e in misura più contenuta da allevatori/agricoltori (25%) e grossisti (25% dei ricavi nel 46% dei casi). L'area di mercato si estende principalmente al centro, al sud e alle isole.

In termini di superfici, le imprese in questione dispongono di locali destinati a deposito di 487 mq; nella maggioranza dei casi sono presenti uffici (27 mq nel 63% dei casi), piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (942 mq nel 58%) e, a volte, locali destinati alla vendita (85 mq nel 45% dei casi).

La forma giuridica è sia ditta individuale (53% dei casi), sia societaria (30% società di persone e 17% società di capitali); gli addetti complessivamente occupati sono 2 e nel 50% dei casi è presente 1 dipendente.

L'approvvigionamento è effettuato in prevalenza da produttori in Italia (74% degli acquisti) e in misura inferiore da grossisti (23%).

CLUSTER 11 – GROSSISTI DI MANGIMI ZOOTECNICI

NUMEROSITÀ: 300

Gli operatori appartenenti al cluster sono grossisti specializzati nella vendita di mangimi zootecnici (88% dei ricavi) prevalentemente ad allevatori/agricoltori (80%).

La tipologia di vendita principale è quella sul territorio (75% dei ricavi) e l'area di mercato si estende in prevalenza nel nord-ovest e nel nord-est.

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono sia società (31% di persone e 25% di capitali) sia ditte individuali (44% dei casi) ed occupano 2 addetti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività, qualora presenti, sono costituite da uffici (26 mq nel 68% dei casi) e da locali destinati a depositi (250 mq nel 66% dei casi).

Per effettuare gli acquisti le imprese del cluster si rivolgono principalmente a produttori in Italia (65% degli acquisti) e in parte a grossisti (38% degli acquisti nel 36% dei casi).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***rotazione del magazzino*** = costo del venduto/giacenza media del magazzino[6];
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 1, 3;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 5, 6, 7, 8, 11;
- dal 1° ventile, per il cluster 9;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 10.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali) / 2.

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 11;
- fino al 19° ventile, per i cluster 4, 10.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 1, 5;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 2, 6, 8, 11;
- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° ventile, per il cluster 7;
- dal 3° ventile, per i cluster 9, 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM17U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	1,0764	1,0483	1,0788	1,0485	1,0914	1,0510
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,4024	1,0390	1,5503	0,5967	1,1364	1,0953
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,6816	1,1250	0,5448	1,0966	1,4628	1,1635
Valore dei beni strumentali	0,1447	0,1037	0,3540	0,0976	0,0896	0,1331
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	14.327,2477	6.370,2063	20.840,8316	8.119,0054	-	9.510,9320
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	14.327,2477	6.370,2063	20.840,8316	8.119,0054	-	10.604,4825
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 100 mila euro"	-	0,1996	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	-	-	-	0,1207	0,2087	0,1172
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Ingrosso con vendita al banco"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM17U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0112	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0112	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM17U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Costo del venduto	1,0469	1,0702	1,0605	1,0302	1,0734
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9970	1,1679	1,3225	1,1425	1,2877
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5635	1,1650	0,8870	0,9239	0,6189
Valore dei beni strumentali	0,0660	0,1022	0,1846	0,0988	0,1304
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	13.480,7550	7.365,3414	-	19.042,8216	14.506,2957
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	13.480,7550	7.365,3414	-	19.042,8216	14.506,2957
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	0,3089	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	0,4247	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	-	-	-	-	0,2114
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	0,0975	-
Costo del venduto relativo a "Ingrosso con vendita al banco"	-	-	-	-	-0,0587

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM17U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0278	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0171	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0278	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0171	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	0,0171	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito (Mq)
- Locali destinati alla vendita (Mq)
- Silos (Metri cubi)
- Locali destinati a uffici (Mq)
- Piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori e/o via fax, modem, ecc.)
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Prodotti merceologici venduti: Grano tenero
- Prodotti merceologici venduti: Grano duro
- Prodotti merceologici venduti: Mais
- Prodotti merceologici venduti: Sementi
- Prodotti merceologici venduti: Mangimi zootecnici
- Prodotti merceologici venduti: Semi oleosi
- Tipologia di clientela: Allevatori/agricoltori
- Tipologia di clientela: Molini
- Tipologia di clientela: Industrie
- Tipologia di clientela: Grossisti
- Tipologia di clientela: Dettaglianti
- Tipologia di clientela: Pubblici esercizi
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione e distribuzione organizzata
- Tipologia di clientela: Consumatori privati
- Altri dati: Locali destinati alla vendita al dettaglio (Mq)
- Modalità di acquisto: Da grossisti

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Ricavi derivanti da produzione propria
- Fasi di lavorazione svolte: Macinatura/triturazione
- Altri dati: Acquisti sottoposti a operazioni di trasformazione
- Beni strumentali: Forni/essiccatoi - Numero
- Beni strumentali: Macchine per macinazione - Numero.

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM18B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM18B.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.23.0 – Commercio all'ingrosso di animali vivi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.114.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 169 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.945.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti, alle varie modalità di acquisto etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere i commercianti all'ingrosso di animali vivi in differenti gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la modalità d'acquisto;
- la tipologia di clientela;
- la dimensione.

Il primo fattore di distinzione ha permesso di classificare i grossisti sulla base della vendita esclusiva o prevalente di una o poche merceologie. Le principali specializzazioni di prodotto emerse sono le seguenti:

- bovini (cluster 1, 2, 3, 9 e 11);
- suini (cluster 4);
- pollame, conigli, cacciagione e animali selvatici da allevamento (cluster 7 e 10);
- equini (cluster 5);
- ovini e caprini (cluster 8);
- animali da affezione (cluster 6).

Nell'ambito dei grossisti di bovini, la modalità di acquisto ha consentito di differenziare i commercianti che si approvvigionano all'estero (cluster 1) o da importatori (cluster 11) da quelli che acquistano principalmente in Italia (cluster 2, 3 e 9); la tipologia di clientela ha permesso, a sua volta, di separare le imprese che vendono animali vivi prevalentemente ad agricoltori (cluster 3).

Con riferimento ai grossisti di bovini e a quelli di pollame, conigli, cacciagione e animali selvatici da allevamento il fattore dimensionale, espresso in termini di dimensione dei locali dedicati all'attività (in particolare locali per

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

stallaggio e deposito) e di numero di addetti, ha reso possibile la distinzione tra le imprese maggiormente strutturate (cluster 2 e 7) e quelle di dimensioni più contenute (cluster 9 e 10).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI DI BOVINI CHE ACQUISTANO PREVALENTEMENTE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 245

I grossisti appartenenti al cluster si caratterizzano sia per la vendita di bovini (98% dei ricavi) sia per gli approvvigionamenti realizzati quasi esclusivamente all'estero (95% degli acquisti).

Si tratta in prevalenza di società (66% di persone e 14% di capitali) in cui sono occupati 2 addetti e, in minima parte, di ditte individuali (20%) in cui opera il solo titolare.

L'attività di vendita avviene quasi interamente sul territorio (94% dei ricavi) e raramente sono presenti superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività (il 38% dei soggetti dispone di 17 mq di uffici).

La clientela è composta principalmente da grossisti (56% dei ricavi) e allevatori (74% dei ricavi nel 43% dei casi).

CLUSTER 2 – GROSSISTI DI BOVINI CON STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 92

I grossisti appartenenti a questo cluster sono specializzati nella vendita di bovini (90% dei ricavi) e presentano una struttura organizzativa di dimensioni superiori alla media di settore.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono, infatti, rilevanti e comprendono locali destinati allo stallaggio (697 mq), aree destinate a deposito (207 mq), uffici (20 mq) e spesso locali dedicati alle operazioni di carico e scarico (280 mq nel 54% dei casi) e aree destinate a recinti bestiame (2.212 mq nel 42%); nel 37% dei casi sono presenti anche silos (per i mangimi) della capacità complessiva di 514 metri cubi.

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese sono soprattutto società (43% di capitali e 32% di persone) ed occupano 3 addetti.

La vendita avviene in prevalenza sul territorio (72% dei ricavi) e si rivolge ad una clientela mista, composta principalmente da allevatori (27% dei ricavi), dettaglianti (47% dei ricavi nel 50% dei casi), grossisti (32% nel 51%) e mattatoi (26% nel 46%).

Gli acquisti avvengono da fonti diverse: agricoltori (29% degli acquisti), produttori in Italia (46% degli acquisti nel 54% dei casi), estero (47% nel 51%) e grossisti (30% nel 49%).

Per lo svolgimento dell'attività, i grossisti del cluster dispongono di 2 autocarri della portata complessiva di 104 quintali.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI BOVINI CHE VENDONO IN PREVALENZA AD AGRICOLTORI

NUMEROSITÀ: 83

Il presente cluster si compone di grossisti che ottengono la quasi totalità dei ricavi dalla vendita di bovini (95%) ad una clientela composta in prevalenza da agricoltori (73% dei ricavi).

La vendita avviene principalmente sul territorio (70% dei ricavi).

Le imprese sono in prevalenza ditte individuali (83% dei casi), in cui opera il solo titolare, e dispongono di locali destinati allo stallaggio (141 mq) e a volte di aree destinate a deposito (96 mq nel 39% dei casi).

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da agricoltori (44% degli acquisti) e, in misura minore, all'estero (65% degli acquisti nel 29% dei casi) e da produttori in Italia (51% nel 34%).

CLUSTER 4 – GROSSISTI DI SUINI

NUMEROSITÀ: 123

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la vendita quasi esclusiva di suini (94% dei ricavi).

L'attività di vendita all'ingrosso è condotta in prevalenza sul territorio (71% dei ricavi); il 20% circa dei soggetti effettua vendita al dettaglio.

La clientela è variegata e si compone di dettaglianti (62% dei ricavi nel 46% dei casi), mattatoi (55% nel 34%), allevatori (49% nel 24%), grossisti (43% nel 25%), industrie di trasformazione (48% nel 22%) e consumatori privati (36% nel 24%).

La maggioranza degli operatori dispone di locali destinati allo stallaggio (238 mq nel 58% dei casi), un terzo circa presenta uffici (19 mq) e, sempre un terzo, aree destinate a deposito (74 mq).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta sia di ditte individuali (51% dei casi), in cui opera il solo titolare, sia di società (25% di persone e 24% di capitali) in cui sono occupati 2 addetti.

L'approvvigionamento avviene soprattutto tramite produttori in Italia (58% degli acquisti) e, in misura minore, presso agricoltori (59% degli acquisti nel 28% dei casi) e grossisti (50% nel 28%).

CLUSTER 5 – GROSSISTI DI EQUINI

NUMEROSITÀ: 92

I grossisti del presente cluster sono specializzati nella vendita di equini (88% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (75% dei ricavi); una parte dei soggetti effettua vendita al dettaglio per una percentuale rilevante dei ricavi.

La clientela è composta in prevalenza da dettaglianti (71% dei ricavi nel 45% dei casi), allevatori (39% nel 47%), consumatori privati (37% nel 43%) e grossisti (38% nel 39%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati allo stallaggio di 159 mq e, nel 47% dei casi, aree destinate a deposito di 91 mq; sono presenti talvolta aree destinate a recinti bestiame (1.704 mq nel 38% dei casi) e uffici (20 mq nel 37%).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese del cluster sono principalmente ditte individuali (65% dei casi), in cui opera il solo titolare, e, in misura minore, società (21% di capitali e 14% di persone) con 2 o 3 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso fonti diverse: all'estero (67% degli acquisti nel 45% dei casi), da produttori in Italia (61% nel 49%), da agricoltori (51% nel 40%) e da grossisti (36% nel 33%).

CLUSTER 6 – GROSSISTI DI ANIMALI DA AFFEZIONE

NUMEROSITÀ: 43

Le imprese del cluster si caratterizzano per la vendita all'ingrosso di animali da affezione (87% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (56% dei ricavi), ma è frequente anche l'ingrosso con vendita al banco (72% dei ricavi nel 49% dei casi); il 23% dei soggetti effettua altresì la vendita al dettaglio.

La clientela si compone principalmente di dettaglianti (57% dei ricavi) e, in misura minore, di grossisti (51% dei ricavi nel 44% dei casi) e consumatori privati (46% nel 37%).

Le strutture commerciali comprendono locali destinati ad uffici (23 mq) e, spesso, aree destinate a deposito (165 mq nel 60% dei casi); il 44% dei commercianti dispone altresì di aree destinate a recinti, gabbie e voliere (504 mq) e/o locali destinati alla vendita (161 mq).

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto società (35% di persone e 26% di capitali). Gli addetti complessivamente occupati sono 3.

Gli acquisti sono effettuati in prevalenza all'estero (48% degli acquisti), da produttori in Italia (22%) e importatori (49% degli acquisti nel 33% dei casi).

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI POLLAME, CONIGLI, CACCIAGIONE E ANIMALI SELVATICI DA ALLEVAMENTO CON STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI DIMENSIONI RILEVANTI

NUMEROSITÀ: 47

Il presente cluster è formato da grossisti specializzati nella vendita di pollame - polli, tacchini, oche, ecc. - (59% dei ricavi) cui si affianca, nel 57% dei casi, la vendita di conigli (22%) e di cacciagione e animali selvatici da allevamento - quaglie, piccioni, lepri, cinghiali, ecc. - (15%). Nel 49% dei casi si aggiunge l'offerta di uova (10% dei ricavi).

Si tratta di commercianti dotati di strutture organizzative di dimensioni superiori alla media di settore; le imprese, in prevalenza società (45% di persone e 30% di capitali), presentano un numero complessivo di addetti pari a 6, di cui 3 o 4 dipendenti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono aree destinate a depositi (242 mq), uffici (34 mq) e, nel 53% dei casi, locali dedicati alle operazioni di carico e scarico (194 mq). Una parte dei grossisti dispone di locali destinati alla vendita (91 mq nel 38% dei casi).

La vendita all'ingrosso avviene principalmente sul territorio (69% dei ricavi) e, a volte, al banco (74% dei ricavi nel 28% dei casi); alcuni operatori effettuano altresì vendita al dettaglio (34% nel 23% dei casi).

La clientela è composta soprattutto da dettaglianti (54% dei ricavi), grossisti (34% dei ricavi nel 55% dei casi) ed enti pubblici e privati (28% nel 30%).

La modalità di acquisto prevalente è quella da produttori in Italia (50% degli acquisti), anche se il 57% delle imprese effettua una parte degli acquisti presso grossisti (52%).

Coerentemente con le dimensioni, le imprese dispongono di 3 autocarri della portata complessiva di 93 quintali.

CLUSTER 8 – GROSSISTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE OVINI E CAPRINI

NUMEROSITÀ: 44

Il presente cluster raggruppa i grossisti che effettuano prevalentemente la vendita di ovini (67% dei ricavi), alla quale si aggiunge, nel 50% dei casi, quella di caprini (18%). Il 35% circa dei soggetti ottiene una parte dei ricavi dalla vendita di bovini (32% dei ricavi) e/o suini (23%).

La vendita all'ingrosso è condotta principalmente sul territorio (74% dei ricavi); il 18% degli commercianti effettua anche vendita al dettaglio (54%).

La clientela è composta, in primo luogo, da dettaglianti (78% dei ricavi nel 55% dei casi) e, in secondo luogo, da grossisti (59% nel 36%), mattatoi (54% nel 27%) e allevatori (45% nel 23%).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività, qualora presenti, sono rappresentate principalmente da locali destinati allo stallaggio (333 mq nel 45% dei casi).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono soprattutto ditte individuali (77% dei casi), in cui opera il solo titolare, e, in misura contenuta, società (14% di capitali e 9% di persone) in cui sono occupati 2 addetti.

L'approvvigionamento avviene in prevalenza presso produttori in Italia (73% degli acquisti nel 55% dei casi) e agricoltori (64% nel 52%).

CLUSTER 9 – GROSSISTI DI BOVINI CON STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI DIMENSIONI MEDIO-PICCOLE

NUMEROSITÀ: 627

Al cluster appartengono le imprese che vendono quasi esclusivamente bovini (95% dei ricavi) con una struttura organizzativa di dimensioni medio-piccole.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività, qualora presenti, sono rappresentate quasi esclusivamente da locali destinati allo stallaggio (134 mq nel 55% dei casi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (67% dei casi) in cui opera il solo titolare e, in misura minore, di società (20% di persone e 13% di capitali) con un numero di addetti pari a 2.

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso con vendita sul territorio (78% dei ricavi).

La clientela è mista e costituita principalmente da dettaglianti (59% dei ricavi nel 40% dei casi), grossisti (47% nel 48%), allevatori (42% nel 50%) e mattatoi (44% nel 41%).

Gli acquisti sono effettuati da agricoltori (50% degli acquisti), produttori in Italia (71% degli acquisti nel 38% dei casi) e grossisti (36% nel 34%).

CLUSTER 10 – GROSSISTI DI POLLAME, CONIGLI, CACCIAGIONE E ANIMALI SELVATICI DA ALLEVAMENTO CON STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI DIMENSIONI CONTENUTE

NUMEROSITÀ: 128

I soggetti appartenenti a questo cluster sono grossisti che vendono prevalentemente pollame - polli, tacchini, oche, ecc. - (64% dei ricavi) al quale si aggiungono, nella maggioranza dei casi, conigli (16% dei ricavi nel 59%

dei casi) e a volte cacciagione e animali selvatici da allevamento - quaglie, piccioni, lepri, cinghiali, ecc. - (27% nel 34%). Si sommano all'offerta le uova (19% dei ricavi nel 52% dei casi).

Ulteriore elemento distintivo di questo cluster è dato dalle dimensioni ridotte della struttura organizzativa; le imprese in questione dispongono generalmente di locali destinati a uffici (14 mq nel 62% dei casi) e, nella metà circa dei casi, di aree destinate a deposito (61 mq nel 47% dei casi).

Le imprese sono soprattutto ditte individuali (59% dei casi) e società di persone (29%); gli addetti complessivamente occupati sono 2.

La vendita all'ingrosso è svolta principalmente sul territorio (66% dei ricavi) anche se il 28% dei soggetti effettua vendita al banco (64%) e/o vendita al dettaglio (55%).

La clientela è costituita, in primo luogo, da dettaglianti (61% dei ricavi) e, in secondo luogo, da consumatori privati (41% dei ricavi nel 27% dei casi) e grossisti (41% nel 23%).

L'approvvigionamento è effettuato in prevalenza da produttori in Italia (78% degli acquisti nel 61% dei casi) e grossisti (71% nel 55%).

CLUSTER 11 – GROSSISTI DI BOVINI CHE ACQUISTANO PREVALENTEMENTE DA IMPORTATORI

NUMEROSITÀ: 384

Gli operatori appartenenti al cluster sono grossisti specializzati nella vendita di bovini (99% dei ricavi), che acquistano quasi esclusivamente da importatori (98% degli acquisti).

La vendita avviene sul territorio (99% dei ricavi) ed è rivolta ad una clientela composta principalmente da grossisti (64%) e allevatori (81% dei ricavi nel 42% dei casi).

Le imprese, quasi interamente società di persone (93% dei casi), occupano 2 addetti e generalmente non dispongono di superfici destinate allo svolgimento dell'attività.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[5]/costo del venduto) * 365;
- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11;
- fino al 18° ventile, per i cluster 4, 5.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° ventile, per i cluster 1, 11;
- dal 2° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 6, 10;
- dal 3° ventile, per il cluster 5;
- dal 1° ventile, per i cluster 7, 8;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 9.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 10, 11;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 1° ventile, per i cluster 6, 7;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 9;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM18B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0772	1,0264	1,0955	1,0942	1,0625
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3803	0,9179	1,6819	0,6720	1,0220
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3803	1,0886	2,2296	0,6720	1,0220
Valore dei beni strumentali	-	0,2508	-	0,2857	0,1917
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 50.000 euro"	0,0883	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	-	-	0,1411
Costo del venduto "Quota fino a 100.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300.000 euro"	-	0,0974	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM18B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0210	0,0177	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0210	0,0177	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM18B**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Costo del venduto	1,0958	1,0094	1,1076	1,0560	1,0401	1,1671
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8988	1,2463	1,3922	0,6854	1,5101	0,5206
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3843	1,0273	1,3922	1,1675	0,6461	0,5206
Valore dei beni strumentali	-	-	-	0,2475	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	-	-	11.567,2211	12.139,1634	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	15.038,5755	12.139,1634	-
Costo del venduto "Quota fino a 50.000 euro"	-	-	-	-	-	0,0584
Costo del venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 100.000 euro"	0,3888	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-	0,0982	0,1330	-
Costo del venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	0,2803	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 300.000 euro"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM18B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-0,0196	-	-0,0828
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0260	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-0,0196	-	-0,0828
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0260	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati allo stallaggio (Mq)
- Aree destinate a deposito (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Prodotti merceologici venduti: Ovini
- Prodotti merceologici venduti: Equini
- Prodotti merceologici venduti: Suini
- Prodotti merceologici venduti: Bovini
- Prodotti merceologici venduti: Caprini
- Prodotti merceologici venduti: Pollame (polli, tacchini, oche, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Conigli
- Prodotti merceologici venduti: Cacciagione e animali selvatici da allevamento (quaglie, piccioni, lepri, cinghiali, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Animali da affezione
- Prodotti merceologici venduti: Uova
- Tipologia di clientela: Agricoltori
- Modalità di acquisto: Da importatori
- Modalità di acquisto: Dall'estero

ALLEGATO 6

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM21B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM21B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.34.1 - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche;
- 51.34.2 - Commercio all'ingrosso di altre bevande.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM21 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.480.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 2.511.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 254 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle categorie merceologiche prevalenti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle fonti di approvvigionamento (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.257.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un' *Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie dell'attività, alla specializzazione merceologica, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di bevande in gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la dimensione;
- la modalità di acquisto;
- la vendita di prodotti a marchio proprio.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di individuare i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. Le principali specializzazioni merceologiche riscontrate sono le seguenti:

- vino (cluster 1);
- birra (cluster 7);
- acqua (cluster 9).

Tra i grossisti non specializzati per categoria merceologica, la tipologia di vendita ha consentito di differenziare i commercianti all'ingrosso che effettuano vendita con consegna al cliente da quelli con la vendita interna (cluster 6); è stato individuato inoltre un gruppo di operatori che realizza una percentuale rilevante di ricavi attraverso la tentata vendita (cluster 4).

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile distinguere le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 3) dalle realtà meno strutturate (cluster 8).

Nell'ambito dei grossisti con consegna al cliente ed offerta diversificata sono stati inoltre distinti i commercianti che si riforniscono prevalentemente presso grossisti fuori mercato (cluster 5).

La vendita di prodotti a marchio proprio ha consentito di individuare un ulteriore modello di business (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI VINO

NUMEROSITÀ: 324

Gli operatori del presente cluster sono specializzati nella vendita di vino (91% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (79% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (39% dei ricavi) e da dettaglianti (37% dei ricavi nel 49% dei casi). L'area di mercato si estende nella maggioranza dei casi alla regione di appartenenza (69% dei ricavi). Nel 45% dei casi i soggetti operano anche a livello nazionale (46% dei ricavi) e nel 25% all'estero (43% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono sia società (25% di capitali e 33% di persone) sia ditte individuali (42% dei casi) e occupano complessivamente 2-3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (198 mq) e, nel 64% dei casi, uffici (28 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori (67% degli acquisti per il 44% dei casi) e presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (68% per il 37%).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CHE COMMERCIALIZZANO PRODOTTI A MARCHIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 380

Al cluster appartengono i grossisti che vendono prodotti a marchio proprio (97% dei ricavi) e sono prevalentemente specializzati nella vendita di vino (87% dei ricavi).

La vendita avviene in massima parte con consegna al cliente (76% dei ricavi) e la clientela è composta principalmente da pubblici esercizi (31% dei ricavi) e dettaglianti (33% dei ricavi per il 52% dei soggetti). L'area di mercato è in massima parte regionale (59% dei ricavi); il 66% delle imprese opera anche a livello nazionale (42% dei ricavi) e il 42% all'estero (32% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono perlopiù società (41% di persone e 29% di capitali) e occupano 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (258 mq) e uffici (23 mq); nel 57% dei casi sono presenti anche locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (215 mq) e nel 44% piazzali di sosta (circa 450 mq).

Le fonti di approvvigionamento comprendono principalmente coltivatori (69% degli acquisti per il 58% dei soggetti), industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (67% per il 37%) e grossisti fuori mercato (60% per il 28%).

Le imprese del cluster sono dotate di 1 automezzo; nel 43% dei casi si rileva la presenza di 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 167

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa di grandi dimensioni. Si tratta quasi esclusivamente di società (54% di capitali e 41% di persone) che occupano 12 addetti di cui 9 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (1.289 mq), a uffici (127 mq) e piazzali di sosta (circa 1.000 mq); nel 56% dei casi si rileva la presenza di locali destinati alle operazioni di carico e scarico (677 mq).

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone di vino (28% dei ricavi), birra (24%), bevande analcoliche (17%), acqua (13%) e superalcolici (6%).

La vendita avviene prevalentemente con consegna al cliente (84% dei ricavi).

La clientela è composta perlopiù da pubblici esercizi (61% dei ricavi) e dettaglianti (13%). L'area di mercato è prevalentemente regionale (86% dei ricavi); un terzo circa dei soggetti opera a livello nazionale (36% dei ricavi).

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (53% degli acquisti); il 50% dei soggetti acquista da importatori/concessionari di marche estere (19% degli acquisti) e il 41% da produttori e grossisti esteri (18%).

Coerentemente con le dimensioni della struttura organizzativa, le imprese del cluster dispongono di 3-4 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico tra 3,5 e 12 tonnellate e 2 mezzi di movimentazione merci. Inoltre il 62% dei soggetti dichiara spese per servizi di trasporto affidati a terzi superiori alla media del settore.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA

NUMEROSITÀ: 154

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese, di dimensioni ridotte, che operano secondo lo schema della tentata vendita (91% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (45% dei ricavi) e da dettaglianti (38% dei ricavi per il 55% dei soggetti). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (92% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti si compone di vino (27% dei ricavi), acqua (23%), bevande analcoliche (18%) e birra (15%).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono in massima parte ditte individuali (56% dei casi) e società di persone (31%) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi disponibili per lo svolgimento dell'attività sono di dimensioni inferiori alla media del settore e comprendono locali destinati a deposito/magazzino (162 mq) e, nel 47% dei casi, uffici (25 mq).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi.

CLUSTER 5 – GROSSISTI CHE SI RIFORNISCONO PRESSO ALTRI COMMERCIANTI ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 167

Al cluster appartengono le imprese che si riforniscono in misura prevalente da grossisti fuori mercato (86% degli acquisti).

La vendita è effettuata in massima parte con consegna al cliente (85% dei ricavi) e la clientela è composta perlopiù da pubblici esercizi (55% dei ricavi) e da dettaglianti (23%). Nel 33% dei casi viene effettuata anche la vendita al dettaglio.

La gamma dei prodotti venduti comprende birra (21% dei ricavi), bevande analcoliche (21%), acqua (20%), vino (15%) e superalcolici (12% dei ricavi per il 53% dei soggetti).

Le imprese del cluster sono sia società (33% di persone e 20% di capitali) sia ditte individuali (47% dei casi) e occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (263 mq) e uffici (14 mq).

Le imprese dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, nel 61% dei casi, di 1 mezzo di movimentazione merci.

CLUSTER 6 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 175

I grossisti appartenenti a questo cluster effettuano in misura preponderante la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) dalla quale deriva l'89% dei ricavi.

Il 31% delle imprese realizza inoltre una parte dei ricavi dalla vendita al dettaglio.

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (36% dei ricavi) e da dettaglianti (23%). L'area di mercato è prevalentemente regionale (86% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti si compone perlopiù di vino (32% dei ricavi), bevande analcoliche (16%), acqua (32% dei ricavi per il 53% dei soggetti) e birra (17% per il 50%).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono soprattutto società (37% di persone e 29% di capitali) ed occupano 3-4 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività si rileva la presenza di locali destinati a deposito/magazzino (348 mq) e uffici (20 mq); circa il 40% dei soggetti dispone inoltre di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (99 mq) e di piazzali di sosta (circa 450 mq).

Le imprese del cluster si approvvigionano in massima parte presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (66% degli acquisti nel 54% dei casi) e i grossisti fuori mercato (53% nel 41%).

Nel 64% dei casi si rileva la presenza di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 7 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI BIRRA

NUMEROSITÀ: 142

I grossisti del presente cluster si caratterizzano per la vendita di birra (75% dei ricavi).

La vendita avviene perlopiù con consegna alla clientela (78% dei ricavi) che è composta in prevalenza da pubblici esercizi (65% dei ricavi) e, in misura minore, da dettaglianti (21% dei ricavi per il 44% dei soggetti). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (90% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società (32% di capitali e 32% di persone) con 5 addetti e ditte individuali (36% dei casi) con 2 addetti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (257 mq) e uffici (19 mq).

Le fonti di approvvigionamento includono perlopiù l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (60% degli acquisti nel 49% dei casi), gli importatori (55% nel 39%) e i produttori e grossisti esteri (59% nel 35%).

Le imprese del cluster dispongono di 1-2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e, nel 62% dei casi, di 1 mezzo di movimentazione merci.

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI MEDIE DIMENSIONI CON AMPIA GAMMA DI PRODOTTI

NUMEROSITÀ: 541

Al cluster appartengono i grossisti che effettuano in misura prevalente vendita con consegna al cliente (81% dei ricavi) e offrono una ampia gamma di prodotti che si compone di bevande analcoliche (21% dei ricavi), birra (20%), acqua (16%), vino (14%) e superalcolici (8%). Il 40% delle imprese del cluster effettua anche la vendita al dettaglio (18% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (59% dei ricavi). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (94% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono società (45% di persone e 20% di capitali) con 5 addetti di cui 2 dipendenti e ditte individuali (35% dei casi) con 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito/magazzino (344 mq) e ad uffici (18 mq); nel 46% dei casi sono presenti piazzali di sosta (circa 400 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (52% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e nel 43% dei casi di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico tra 3,5 e 12 tonnellate. Si rileva inoltre la presenza di 1 mezzo di movimentazione merci.

CLUSTER 9 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI ACQUA

NUMEROSITÀ: 204

I grossisti del presente cluster vendono prevalentemente acqua (65% dei ricavi) e, in misura minore, bevande analcoliche (13%), birra (9%) e vino (8%).

La vendita avviene perlopiù con consegna al cliente (74% dei ricavi) a cui il 30% dei soggetti affianca la vendita al dettaglio.

La clientela è composta prevalentemente da pubblici esercizi (36% dei ricavi) e dettaglianti (23%). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (95% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono in massima parte società (41% di persone e 17% di capitali). Il numero complessivo di addetti è pari a 3.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (298 mq) e uffici (17 mq); nel 42% dei casi si rileva la presenza di piazzali di sosta (circa 350 mq).

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (51% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e di 1 mezzo di movimentazione merci.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /costo del venduto) * 365;
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 8;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° ventile, per i cluster 4, 6;
- dal 2° ventile, per i cluster 5, 9;
- dal 1° ventile, per il cluster 7.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 6, 8, 9;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- fino al 18° ventile, per il cluster 4;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 5, 7.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 9;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° ventile, per il cluster 5;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 6, 7, 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali) / 2.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Costo del venduto".

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM21B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto	1,1088	1,1792	1,1279	1,0776	1,0867	1,0713	1,1269	1,0964	1,0566
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1802	0,9155	1,0843	0,8952	0,8727	0,7593	1,1962	1,1519	1,0954
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9966	1,1464	1,0404	1,1289	0,9547	1,2476	0,7238	0,9539	0,9001
Valore dei beni strumentali	0,1726	0,1378	0,1852	0,1805	0,1668	0,1854	0,0638	0,2128	0,1568
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	8.527,9635	11.867,2398	-	7.788,7527	7.597,8574	10.740,6228	-	7.906,4048	7.152,1191
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	8.527,9635	11.867,2398	-	7.788,7527	7.597,8574	10.740,6228	-	11.940,4540	7.152,1191
Costo del venduto "Quota fino a 30 mila euro"	-	0,4028	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	-	0,2467	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	0,1472	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1249
Costo del venduto "Quota fino a 120 mila euro"	0,1711	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,1069	-
Costo del venduto "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1464	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 180 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0,1790	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM21B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-0,0344	-	-0,0517	-	-0,0408	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	0,0164	-	-	-	0,0664
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-0,0344	-	-0,0517	-	-0,0408	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	0,0164	-	-	-	0,0664
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	0,0164	-	-	-	0,0664

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 401 Acqua
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 403 Vino
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 404 Birra
- Altri elementi specifici: Vendita di prodotti a marchio proprio
- Fonti di approvvigionamento: Grossisti fuori mercato
- Fonti di approvvigionamento: Industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione.

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM22A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM22A.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.43.1 – Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di apparecchi radiotelevisivi e telefonici e altra elettronica di consumo;
- 51.43.2 – Commercio all'ingrosso di supporti, vergini o registrati, audio, video, informatici (dischi, nastri e altri supporti);
- 51.43.3 – Commercio all'ingrosso di materiali radioelettrici, telefonici e televisivi;
- 51.43.4 – Commercio all'ingrosso di articoli per illuminazione e materiale elettrico vario per uso domestico.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM22 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.947.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 3.506.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 79 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello e del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.427.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di Cluster Analysis[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle varie tipologie di vendita, ai diversi prodotti merceologici venduti etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventidue gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il presente studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di elettrodomestici, telefonia e materiale telefonico, materiale elettrico e di supporti audio-video-informatici.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base della:

- tipologia di vendita;
- tipologia di clientela;
- modalità organizzativa;
- localizzazione;
- tipologia dell'offerta;
- dimensione.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La tipologia di vendita ha permesso di evidenziare i grossisti con vendita a libero servizio (cluster 1), i grossisti con vendita al banco (cluster 2), i grossisti con vendita sul territorio (cluster 3), i grossisti con vendita al dettaglio (cluster 4) e i grossisti con vendita sul territorio tramite agenti (cluster 7).

La tipologia della clientela ha consentito di classificare le imprese che vendono prevalentemente alla Grande Distribuzione (cluster 5) ed al canale Ho.Re.Ca. (cluster 6).

La modalità organizzativa ha portato all'individuazione dei grossisti associati ad unioni volontarie e/o gruppi d'acquisto (cluster 8) e dei concessionari/esclusivisti di un produttore (cluster 9).

La localizzazione del punto vendita ha fatto emergere i grossisti localizzati all'interno di centri o parchi commerciali (cluster 10).

La tipologia dell'offerta ha permesso di classificare le imprese in funzione dei prodotti venduti. Tra i grossisti specializzati è possibile distinguere coloro che commercializzano materiale elettrico (cluster 2 e 3), elettrodomestici bianchi per il lavaggio, per il raffreddamento e per la cottura (cluster 6), materiale elettrico e materiale di illuminazione (cluster 8), elettrodomestici bianchi da incasso (cluster 11), piccoli elettrodomestici (cluster 12), sistemi hi-fi (cluster 13), elettrodomestici bruni (cluster 14), materiale radioelettrico e televisivo (cluster 15), prodotti informatici (cluster 16), supporti audio-video (cluster 17), apparecchi e materiale di illuminazione (cluster 18), telefonia mobile (cluster 19), ricambi ed accessori per telefonia (cluster 20) e imprese di servizi (cluster 21).

La dimensione ha portato, infine, all'evidenziazione dei grossisti di grandi dimensioni (cluster 22).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO

NUMEROSITÀ: 108

Questo cluster è caratterizzato dalla tipologia di vendita "a libero servizio (Cash & Carry)" dalla quale deriva il 95% dei ricavi.

I prodotti commercializzati sono prevalentemente hardware e software informatico (il 69% dei ricavi per un terzo dei soggetti), materiale elettrico (il 60% per il 30%), apparecchi e materiale di illuminazione (la metà circa dei ricavi per un quinto dei soggetti) e supporti audio-video (il 46% per il 29%).

La clientela è diversificata: principalmente dettaglianti, ma anche artigiani/installatori/posatori/specialisti, altri grossisti, enti pubblici e privati/comunità e privati. Coerentemente con le caratteristiche del cluster, solo in alcuni casi si riscontra la presenza di servizi offerti (consegna a domicilio, installazione dei prodotti, consulenza ed assistenza tecnica).

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio sia da altri distributori.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 87 mq destinati a deposito/magazzino, 32 mq destinati ad uffici e 102 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce per un terzo circa dei soggetti. La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 49% dei casi e di persone nel 22%); il numero di addetti è pari a 2.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO ED OFFERTA PREVALENTE DI MATERIALE ELETTRICO

NUMEROSITÀ: 469

Questo cluster è formato da imprese che commercializzano prevalentemente materiale elettrico (il 51% dei ricavi) con vendita al banco (l'85% dei ricavi) ad una clientela formata in larga parte da artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 57% dei ricavi).

Una parte limitata delle imprese affianca all'offerta dei prodotti l'erogazione di servizi (consegna a domicilio, consulenza ed assistenza tecnica).

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio sia da altri distributori.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 57 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce, 170 mq destinati a deposito/magazzino, 25 mq destinati ad uffici e 109 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci per un quarto circa delle imprese. La natura giuridica più

frequentemente adottata è la forma societaria (di persone nel 36% dei casi e di capitali nel 35%); il numero di addetti è pari a 3, tra i quali 2 banconisti/magazzinieri per il 46% dei soggetti.

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO ED OFFERTA PREVALENTE DI MATERIALE ELETTRICO

NUMEROSITÀ: 531

Le imprese del cluster commercializzano prevalentemente materiale elettrico (il 49% dei ricavi) con vendita sul territorio (il 92%) ad una clientela formata da artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 34%), dettaglianti (il 61% dei ricavi per il 46% delle imprese), altri grossisti (il 45% per il 42%) ed enti pubblici e privati/comunità (il 45% per il 30%).

Una parte limitata delle imprese affianca all'offerta dei prodotti l'erogazione di servizi (consegna a domicilio, consulenza ed assistenza tecnica).

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto da produttori o da depositari del marchio (due terzi circa degli acquisti totali).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 124 mq destinati a deposito/magazzino, 38 mq destinati ad uffici e 64 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce per il 23% dei soggetti. La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 26%); il numero di addetti è pari a 2-3.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 211

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per la vendita al dettaglio (i tre quarti circa dei ricavi) ad una clientela formata in larga parte (il 62% dei ricavi) da privati.

I prodotti commercializzati appartengono a diversi comparti, in particolare emergono: materiale elettrico, hardware e software informatico, apparecchi e materiale di illuminazione, supporti audio-video, sistemi per la ricezione della TV digitale satellitare o terrestre, telefonia mobile e telefonia fissa. Una parte limitata delle imprese affianca all'offerta dei prodotti l'erogazione di servizi (consegna a domicilio, installazione dei prodotti, consulenza ed assistenza tecnica).

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto da distributori diversi dai produttori o dai depositari del marchio (il 61% degli acquisti totali).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 43 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce, 60 mq destinati a deposito/magazzino e 19 mq destinati ad uffici. La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 41% dei casi e di persone nel 31%); il numero di addetti è pari a 2.

CLUSTER 5 – GROSSISTI CON CLIENTELA GRANDE DISTRIBUZIONE

NUMEROSITÀ: 99

Il cluster in esame raggruppa le imprese che vendono a clienti appartenenti alla Grande Distribuzione (l'85% dei ricavi).

I prodotti sono commercializzati prevalentemente mediante vendita sul territorio (l'87% dei ricavi) ed appartengono a diversi comparti quali materiale elettrico (il 78% dei ricavi per il 38% dei soggetti), apparecchi e materiale di illuminazione (il 65% per il 25%) e supporti audio-video (il 78% per il 18%). Solo in alcuni casi si riscontra la presenza di servizi offerti (consegna a domicilio e consulenza tecnica).

I due terzi dell'ammontare globale degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio, non di rado situato all'estero (il 29% degli acquisti totali).

L'attività viene svolta utilizzando soltanto locali destinati a deposito/magazzino di 123 mq e locali destinati ad uffici di 45 mq. La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 63% dei casi e di persone nel 20%); il numero di addetti è pari a 2-3.

CLUSTER 6 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTE DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI PER IL LAVAGGIO, PER IL RAFFREDDAMENTO E PER LA COTTURA AL CANALE HO.RE.CA.

NUMEROSITÀ: 96

Fanno parte di questo cluster le imprese che vendono prevalentemente elettrodomestici bianchi per il lavaggio, per il raffreddamento e per la cottura (il 55% dei ricavi) a clienti appartenenti al canale Ho.Re.Ca. (Hotel, Restaurant e Catering) ottenendo il 54% dei ricavi. La vendita avviene prevalentemente sul territorio (il 72% dei ricavi); i servizi offerti alla clientela (erogati dalla metà circa dei soggetti) si sostanziano nella consegna a domicilio ed installazione dei prodotti, nella consulenza e nell'assistenza tecnica. Inoltre, il 18% delle imprese è concessionario/esclusivista di un produttore.

Per quanto riguarda l'acquisto delle merci, circa i tre quarti dell'ammontare globale degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio.

Tra le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività si segnala la disponibilità di 143 mq destinati a deposito/magazzino, 41 mq destinati ad uffici e, nel 43% dei casi, 95 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 40% dei casi e di persone nel 31%); il numero di addetti è pari a 3.

CLUSTER 7 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI

NUMEROSITÀ: 148

La quasi totalità dei soggetti appartenenti al cluster commercializza prodotti con vendita sul territorio (l'88% dei ricavi) tramite una rete di 7 agenti/rappresentanti. Di conseguenza, la voce di costo relativa alle provvigioni di vendita e rimborsi spesa erogati risulta elevata (circa 118.000 euro).

Ulteriore peculiarità di questo cluster è la forte incidenza sul fatturato delle spese promozionali (pubblicità, propaganda, rappresentanza, partecipazione a fiere e mostre), delle spese per materiali di esposizione e campionatura e delle spese sostenute per la realizzazione di cataloghi, che complessivamente ammontano a più di 48.000 euro.

Per quanto riguarda le categorie merceologiche maggiormente vendute, si segnala una concentrazione dei ricavi sul materiale elettrico (il 30%) e sugli apparecchi e materiale di illuminazione (il 12%).

La clientela è principalmente formata da altri grossisti (il 27% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 26%) e dettaglianti (la metà circa dei ricavi per il 47% dei soggetti).

I tre quarti circa dell'ammontare globale degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio, non di rado situato all'estero (il 35% degli acquisti totali).

Le imprese sono di medio-grandi dimensioni, infatti le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 452 mq di deposito/magazzino, 167 mq di uffici e 184 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci per la metà circa delle imprese. La natura giuridica quasi esclusiva è la forma societaria (di capitali nell'85% dei casi e di persone nel 13%); il numero di addetti è pari a 9.

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO E MATERIALE DI ILLUMINAZIONE ASSOCIATI A UNIONI VOLONTARIE E/O GRUPPI D'ACQUISTO

NUMEROSITÀ: 113

Questo cluster riunisce i grossisti di materiale elettrico (il 70% dei ricavi) e di apparecchi e materiale di illuminazione (il 16%) che appartengono a unioni volontarie e/o gruppi d'acquisto (l'89% dei soggetti). I clienti sono soprattutto artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 61% dei ricavi), dettaglianti (il 13%) e privati (il 12%).

Si tratta di imprese di medio-grandi dimensioni. Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 667 mq destinati a deposito/magazzino, 132 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce, 69 mq destinati ad uffici e 138 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci. Il numero di addetti impiegato è pari a 9, tra i quali si segnala la presenza di 4 banconisti/magazzinieri e 2 venditori diretti dipendenti per il 35% delle imprese.

La natura giuridica vede una netta prevalenza della forma societaria (di capitali nel 65% dei casi e di persone nel 32%).

I servizi offerti alla clientela sono limitati alla consegna a domicilio delle merci (effettuata dal 69% dei soggetti), alla consulenza tecnica (il 43%) e, in un numero più limitato di casi (il 20%), all'assistenza tecnica.

Per quanto riguarda l'acquisto delle merci, circa i due terzi dell'ammontare globale degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio; i costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, franchisor e affilianti per voci diverse dall'acquisto delle merci ammontano a 9.500 euro per il 35% delle imprese. Infine, la vendita avviene prevalentemente al banco (il 61% dei ricavi).

CLUSTER 9 – CONCESSIONARI/ESCLUSIVISTI DI UN PRODUTTORE

NUMEROSITÀ: 157

Le imprese di questo cluster si caratterizzano per la modalità organizzativa: nel 76% dei casi sono concessionari o esclusivisti di un produttore.

I prodotti commercializzati appartengono a diverse categorie merceologiche, il materiale elettrico produce il 40% dei ricavi. I servizi offerti a corredo della vendita, erogati dalla metà circa delle imprese, si sostanziano nella consegna a domicilio dei prodotti, nella consulenza e nell'assistenza tecnica.

Coerentemente con la modalità organizzativa adottata, gli approvvigionamenti avvengono principalmente dal produttore o dal depositario del marchio (l'82% degli acquisti totali), non di rado (il 31% degli acquisti totali) situato all'estero. Le vendite sono effettuate sul territorio nei confronti di artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 39% dei ricavi), di altri grossisti (il 25%), di dettaglianti (il 16%) ed enti pubblici e privati/comunità (il 14%).

Tra le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività si evidenzia l'utilizzo di 109 mq destinati a deposito/magazzino, 64 mq destinati ad uffici e 87 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce per un terzo circa dei soggetti. La natura giuridica quasi esclusiva è la forma societaria (di capitali nel 69% dei casi e di persone nel 20%); il numero di addetti è pari a 3-4, tra i quali si segnala la presenza, per un quarto delle imprese, di 1-2 banconisti/magazzinieri e 2 venditori diretti dipendenti.

CLUSTER 10 – GROSSISTI LOCALIZZATI ALL'INTERNO DI CENTRI O PARCHI COMMERCIALI

NUMEROSITÀ: 78

Il cluster raggruppa le imprese localizzate all'interno di centri commerciali all'ingrosso o parchi commerciali (l'88% del totale).

I prodotti in assortimento, distribuiti soprattutto mediante vendita sul territorio (il 57% dei ricavi), appartengono a diverse categorie merceologiche. Si evidenzia che il materiale elettrico apporta il 30% dei ricavi. I servizi offerti a corredo della vendita, erogati solo da una parte delle imprese del cluster, si sostanziano nella consegna a domicilio dei prodotti, nella consulenza e nell'assistenza tecnica.

Per quanto riguarda l'acquisto delle merci, circa i due terzi dell'ammontare globale degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio.

Le vendite sono effettuate nei confronti di artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 33% dei ricavi), dettaglianti (il 24%), altri grossisti (il 28% per il 50% dei soggetti), privati (il 29% per il 42%), Grande Distribuzione (il 34% per il 24%) ed enti pubblici e privati/comunità (il 27% per il 28%).

Come conseguenza della localizzazione dell'impresa, le spese per beni e/o servizi comuni sono le più elevate del settore (4.400 euro per il 38% dei soggetti).

Tra le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività si evidenzia l'utilizzo di 270 mq destinati a deposito/magazzino, 77 mq destinati ad uffici e 57 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce. La natura giuridica quasi esclusiva è la forma societaria (di capitali nel 72% dei casi e di persone nel 22%); il numero di addetti è pari a 5, tra i quali si segnala la presenza di 2 banconisti/magazzinieri per il 44% delle imprese e 2 venditori diretti dipendenti per un quarto circa delle imprese.

CLUSTER 11 – GROSSISTI DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI DA INCASSO

NUMEROSITÀ: 99

Le imprese che fanno parte di questo cluster sono specializzate nella vendita di elettrodomestici bianchi da incasso, attività dalla quale deriva l'82% dei ricavi. I prodotti vengono commercializzati soprattutto tramite vendita sul territorio (il 61% dei ricavi) verso dettaglianti (il 46% dei ricavi),

artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 27%), privati (l'11%) ed altri grossisti (il 33% dei ricavi per il 41% dei soggetti). Inoltre, il 41% dei soggetti del cluster dichiara di spendere 7.000 euro per la realizzazione di cataloghi (traduzione, interpretazione e stampa).

Eccetto la consegna a domicilio, effettuata dai due terzi delle imprese, non si segnala la presenza di servizi di ausilio alla vendita.

Per quanto concerne l'acquisto delle merci, circa i tre quarti degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 491 mq destinati a deposito/magazzino, 74 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce e 54 mq destinati ad uffici. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 64% dei casi e di persone nel 24%); il numero di addetti è pari a 4, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 banconisti/magazzinieri per la metà delle imprese e 2 venditori diretti dipendenti per il 29%.

CLUSTER 12 – GROSSISTI DI PICCOLI ELETTRODOMESTICI

NUMEROSITÀ: 75

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento specializzato nella vendita di piccoli elettrodomestici, attività dalla quale proviene l'88% dei ricavi. I prodotti vengono commercializzati soprattutto tramite vendita sul territorio (il 78% dei ricavi) verso dettaglianti (il 49% dei ricavi), altri grossisti (la metà dei ricavi per il 49% dei soggetti) e Grande Distribuzione (il 50% dei ricavi per un quinto circa delle imprese). Inoltre, un quarto circa dei soggetti del cluster dichiara di spendere 6.300 euro per la realizzazione di cataloghi (traduzione, interpretazione e stampa).

Oltre alla consegna a domicilio, effettuata dalla metà delle imprese, non si segnala la presenza di altri servizi di ausilio alla vendita.

I tre quarti dell'ammontare globale degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio, non di rado (il 22% degli acquisti) da soggetti situati all'estero.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività si estendono principalmente su 166 mq destinati a deposito/magazzino e 49 mq destinati ad uffici. I soggetti appartenenti a questo cluster sono principalmente società (di capitali nel 49% dei casi e di persone nel 16%); il numero di addetti è pari a 2-3.

CLUSTER 13 – GROSSISTI DI SISTEMI HI-FI

NUMEROSITÀ: 87

Le imprese di questo cluster sono specializzate nella commercializzazione di sistemi hi-fi (audio, audio/video e televisori al plasma o LCD) e relativi accessori, attività dalla quale ottengono l'88% dei ricavi. Non si registra una particolare concentrazione dei ricavi su una fascia di clientela particolare: i clienti, raggiunti tramite vendita sul territorio (il 73% dei ricavi), si dividono principalmente tra dettaglianti (un terzo dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 22%), enti pubblici e privati/comunità (il 48% dei ricavi per il 36% dei soggetti), altri grossisti (il 48% per il 33%) e privati (il 23% per il 33%). Inoltre, un quinto circa dei soggetti dichiara di spendere 6.200 euro per la realizzazione di cataloghi (traduzione, interpretazione e stampa).

Circa la metà delle imprese del cluster affianca alla vendita dei prodotti l'erogazione di alcuni servizi quali la consegna a domicilio e l'installazione del prodotto, la consulenza e l'assistenza tecnica; inoltre circa un quarto delle imprese svolge anche il servizio di noleggio dei prodotti.

I due terzi degli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio, non di rado (il 31% degli acquisti) da soggetti situati all'estero.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di piccolo-medie dimensioni e comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 77 mq e locali destinati ad uffici di 46 mq. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 20%); il numero di addetti è pari a 2.

CLUSTER 14 – GROSSISTI DI ELETTRODOMESTICI BRUNI

NUMEROSITÀ: 72

Questo cluster riunisce i commercianti all'ingrosso specializzati nella commercializzazione di elettrodomestici bruni quali televisori, videoregistratori e lettori dvd con il 44% dei ricavi e sistemi hi-fi (audio, audio/video e

televisori al plasma o LCD) con il 21%. La clientela prevalente è costituita dai dettaglianti (fonte del 55% dei ricavi) seguiti, in misura inferiore, da artigiani/installatori/posatori/specialisti, enti pubblici e privati/comunità, Grande Distribuzione e privati. La vendita avviene prevalentemente sul territorio (il 62% dei ricavi).

Solo un quarto circa delle imprese del cluster affianca alla vendita dei prodotti l'erogazione di servizi, quali la consegna a domicilio e l'installazione del prodotto, la consulenza e l'assistenza tecnica.

Per quanto concerne l'acquisto delle merci, il 60% degli approvvigionamenti viene effettuato ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 111 mq destinati a deposito/magazzino, 39 mq destinati ad uffici e 46 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce per la metà dei soggetti. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nella metà dei casi e di persone nel 32%); il numero di addetti è pari a 3.

CLUSTER 15 – GROSSISTI DI MATERIALE RADIOELETTRICO E TELEVISIVO

NUMEROSITÀ: 122

Le imprese di questo cluster commercializzano materiale radioelettrico e televisivo, attività dalla quale ottengono l'83% dei ricavi. I clienti principali di queste imprese sono gli artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 39% dei ricavi) seguiti, in misura inferiore, da enti pubblici e privati/comunità, privati, altri grossisti e Grande Distribuzione. La vendita avviene principalmente sul territorio (la metà circa dei ricavi).

L'erogazione di servizi a supporto dell'attività di vendita è limitata, si segnalano la consulenza e l'assistenza tecnica effettuate dalla metà circa delle imprese.

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio sia da altri distributori, non di rado (il 19% dei ricavi) situati all'estero.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività si estendono principalmente su 112 mq destinati a deposito/magazzino, 37 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce e 46 mq destinati ad uffici . La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 42% dei casi e di persone nel 31%); il numero di addetti è pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 2 banconisti/magazzinieri per un quarto circa delle imprese.

CLUSTER 16 – GROSSISTI DI PRODOTTI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 183

Le imprese appartenenti al cluster sono specializzate nella commercializzazione di prodotti informatici, in particolare hardware e software (il 67% dei ricavi), accessori e materiale di consumo informatico (il 25%). La clientela, raggiunta soprattutto tramite vendita sul territorio (il 79% dei ricavi), è suddivisa principalmente tra enti pubblici e privati/comunità (un quarto circa dei ricavi), dettaglianti (la metà dei ricavi per il 40% dei soggetti), artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 53% per il 38%) ed altri grossisti (il 50% per il 35%). L'erogazione di servizi a supporto dell'attività di vendita è effettuata da più della metà delle imprese (in particolare vengono svolte la consegna a domicilio e l'installazione dei prodotti, la consulenza e l'assistenza tecnica).

L'acquisto delle merci avviene principalmente (il 77% degli acquisti) da distributori diversi dai produttori o dai depositari del marchio.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono limitate a 37 mq destinati a deposito/magazzino e 39 mq destinati ad uffici. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 45% dei casi e di persone nel 24%); il numero di addetti è pari a 2-3.

CLUSTER 17 – GROSSISTI DI SUPPORTI AUDIO-VIDEO

NUMEROSITÀ: 185

In questo cluster la quasi totalità dei ricavi è ottenuta tramite la commercializzazione di supporti audio-video (Cd, Dvd, nastri vergini o registrati). La clientela che apporta la quota maggiore di ricavi (i due terzi) è costituita dai dettaglianti, seguiti dagli altri grossisti (il 43% dei ricavi per il 41% dei soggetti). I clienti sono raggiunti prevalentemente tramite vendita sul territorio (il 73% dei ricavi). È scarsamente presente l'erogazione di servizi a supporto dell'attività di vendita.

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio sia da altri distributori.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono costituite da 70 mq destinati a deposito/magazzino e 28 mq destinati ad uffici. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 43% dei casi e di persone nel 21%); il numero di addetti è pari a 2.

CLUSTER 18 – GROSSISTI DI APPARECCHI E MATERIALE DI ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 168

Questo cluster raggruppa le imprese specializzate nella vendita di apparecchi e materiale di illuminazione (il 92% dei ricavi). La vendita è effettuata sul territorio (il 74% dei ricavi) e la clientela è suddivisa in artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 31% dei ricavi), dettaglianti (il 29%), enti pubblici e privati/comunità (un quarto circa dei ricavi per il 40% dei soggetti) ed altri grossisti (il 45% per il 42%). L'erogazione di servizi a supporto dell'attività di vendita è limitata alla consegna a domicilio per la metà circa dei soggetti, alla consulenza e all'assistenza tecnica per un terzo.

Per quanto concerne l'acquisto delle merci, l'81% viene effettuato ricorrendo direttamente al produttore o al depositario del marchio.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività comprendono 133 mq destinati a deposito/magazzino, 31 mq destinati ad uffici e 123 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce per il 36% delle imprese. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 42% dei casi e di persone nel 24%); il numero di addetti è pari a 2-3.

CLUSTER 19 – GROSSISTI DI TELEFONIA MOBILE

NUMEROSITÀ: 123

Questo cluster riunisce i commercianti all'ingrosso specializzati nella commercializzazione di telefonia mobile (l'88% dei ricavi). La clientela è costituita da dettaglianti (i due terzi dei ricavi) ed altri grossisti (il 40% dei ricavi per il 42% dei soggetti); la vendita avviene prevalentemente sul territorio (il 67% dei ricavi).

Se si eccettua la consegna a domicilio (effettuata dal 35% dei soggetti), i servizi accessori alla vendita sono praticamente assenti.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente (il 74% degli acquisti) da distributori diversi dai produttori o dai depositari del marchio.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono limitate, si hanno 32 mq destinati a deposito/magazzino, 25 mq destinati ad uffici e 51 mq destinati alla vendita e l'esposizione della merce per un terzo circa dei soggetti. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 59% dei casi e di persone nel 16%); il numero di addetti è pari a 2.

CLUSTER 20 – GROSSISTI DI RICAMBI ED ACCESSORI PER TELEFONIA

NUMEROSITÀ: 89

Le imprese di questo cluster presentano un assortimento specializzato nella vendita di ricambi ed accessori per telefonia, attività dalla quale ottengono l'85% dei ricavi. I dettaglianti apportano la quota maggiore di ricavi (il 58%), seguiti dagli altri grossisti (il 40% dei ricavi per il 46% dei soggetti). I clienti sono raggiunti quasi esclusivamente tramite vendita sul territorio (l'82% dei ricavi). L'erogazione di servizi a supporto dell'attività di vendita è scarsamente presente.

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio sia da altri distributori, non di rado situati all'estero (il 26% degli acquisti totali).

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono costituite da 109 mq destinati a deposito/magazzino e 38 mq destinati ad uffici. La forma societaria (di capitali nel 53% dei casi e di persone nel 19%) è la natura giuridica più frequentemente adottata. Il numero di addetti è pari a 3, tra i quali si segnala la presenza di 1-2 banconisti/magazzinieri per un quarto delle imprese.

CLUSTER 21 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA FORNITURA DI SERVIZI

NUMEROSITÀ: 83

Questo cluster raggruppa imprese che presentano una forte incidenza della componente "servizi" sul fatturato (l'82%). I servizi erogati sono di varia natura, tra i quali si citano l'installazione dei prodotti, la consulenza e l'assistenza tecnica.

I clienti si dividono principalmente tra enti pubblici e privati/comunità (il 27% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 60% dei ricavi per il 36% dei soggetti) e privati (il 53% per il 37%).

Gli acquisti delle merci avvengono sia da produttori o da depositari del marchio sia da altri distributori.

Tra le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività si evidenzia solamente l'utilizzo di 58 mq destinati ad uffici e 135 mq destinati a deposito/magazzino per la metà circa dei soggetti. La natura giuridica adottata più frequentemente è la forma societaria (di capitali nel 60% dei casi e di persone nel 19%); il numero di addetti è pari a 4.

CLUSTER 22 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 119

Il cluster in esame si caratterizza per le dimensioni nettamente superiori alla media della popolazione. Il numero di addetti impiegato è pari a 11, tra i quali si segnala la presenza di 3-4 banconisti/magazzinieri e di 2-3 venditori diretti dipendenti per il 42% delle imprese. La forma giuridica prevalente è la società (di capitali nell'82% dei casi) e le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono estese (1.227 mq di deposito/magazzino, 140 mq di uffici, 247 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 700 mq di piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci).

I prodotti in assortimento, commercializzati soprattutto tramite vendita sul territorio (il 48% dei ricavi), sono principalmente costituiti da materiale elettrico (il 54% dei ricavi) ed apparecchi e materiale di illuminazione (il 17%). La clientela è costituita prevalentemente da artigiani/installatori/posatori/specialisti (la metà circa dei ricavi) e, in misura inferiore, da dettaglianti, da altri grossisti e da privati. Ad esclusione della consegna a domicilio (effettuata dal 61% dei soggetti), non si segnala una particolare presenza di servizi erogati a corredo dell'attività di vendita.

La grande dimensione dell'impresa si riflette anche sulle modalità di approvvigionamento: il 79% degli acquisti totali vengono effettuati direttamente dal produttore o dal depositario del marchio.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [5]);
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base della presenza/assenza di personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 21;
- dal 2° ventile, per i cluster 3, 5, 11, 19, 20;
- dal 3° ventile, per i cluster 2, 4, 6, 9, 12, 14, 16, 17, 18;
- dal 4° ventile, per i cluster 1, 7, 8, 10, 13, 15;
- dal 5° ventile, per il cluster 22.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 5, 16;
- dal 3° ventile, per i cluster 12, 21;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4, 6, 7, 9, 13, 15, 17, 18;
- dal 4° ventile, per i cluster 20, 22;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 3;
- dal 5° ventile, per i cluster 8, 10, 11, 14, 19.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 7, 9, 10, 11, 15, 22;
- dal 2° ventile, per i cluster 8, 21;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 5, 17, 20;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 12, 13, 14, 16, 18, 19;
- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 6;
- dal 6° ventile, per il cluster 1.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti (società) = Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM22A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	13.640,4307	13.697,7388	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	13.640,4307	13.697,7388	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2044	1,3451	1,0076	1,1311	1,4006	1,0496	1,0672	0,7287
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2044	1,0102	1,1002	0,8354	1,4006	1,0496	1,4348	0,8344
Valore dei beni strumentali	-	0,2074	0,1935	0,3418	-	-	-	-
Costo del Venduto	1,0308	1,1197	1,1256	1,0663	1,0328	1,0203	1,0556	1,1108
Costo del Venduto "Quota fino a 150.000 euro"	0,2619	-	-	0,1867	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	0,0762	0,2014	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 350.000 euro"	-	-	-	-	0,2315	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 720.000 euro"	-	-	-	-	-	0,2739	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 1.300.000 euro"	-	-	-	-	-	-	0,1433	-
Costo del Venduto "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,0625
Costo del Venduto relativo alla tipologia dell'offerta "Materiale elettrico"	-	-	-	-	-	-	-0,0475	-
Costo del Venduto relativo alla tipologia di clientela "Artigiani / installatori / posatori / specialisti"	-	-0,0311	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo alla modalità di acquisto "Da altri distributori"	-	-	-0,0735	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della Territorialità del Commercio a livello Provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0148	-	-	-	-	-	-0,0278
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della Territorialità del Commercio a livello Provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0655	-	-	0,0225	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della Territorialità del Commercio a livello Provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0148	-	-	-	-	-	-0,0278
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della Territorialità del Commercio a livello Provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0655	-	-	0,0225	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22A**

VARIABILI	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**	**CLUSTER 16**
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	21.122,0349	-	-	-	28.186,7672	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	21.122,0349	-	-	-	28.186,7672	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0552	1,2104	1,0266	1,1603	1,2386	1,1323	1,2813	1,2896
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0798	1,2104	1,2013	1,5304	1,1843	1,1323	1,2813	1,5162
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	-	-	0,1838	0,2820
Costo del Venduto	1,0976	1,0764	1,0835	1,0180	1,0040	1,0455	1,0546	1,0358
Costo del Venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-	0,3353	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,1647
Costo del Venduto "Quota fino a 250.000 euro"	-	-	-	-	0,3366	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 300.000 euro"	-	0,1654	-	-	-	0,1809	0,1471	-
Costo del Venduto "Quota fino a 500.000 euro"	0,1777	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	0,0795	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM22A**

VARIABILI	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	-	-	-	-	28.831,5742
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	-	-	-	28.831,5742
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3638	1,2855	1,9878	1,2858	1,1361	1,2526
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0554	1,2466	1,4633	1,2858	1,1361	0,9433
Valore dei beni strumentali	0,2689	0,3299	-	0,2604	0,2532	0,1663
Costo del Venduto	1,0386	1,0873	1,0035	1,0956	1,3022	1,0765
Costo del Venduto "Quota fino a 100.000 euro"	-	0,2271	-	0,2425	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	0,1981	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 800.000 euro"	-	-	0,0688	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	-	-	-	0,0425
Costo del Venduto relativo alla tipologia di vendita "Ingrosso con vendita al banco"	-	-0,0313	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dei familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a deposito/magazzino (Mq)
- Locali per la vendita e l'esposizione della merce (Mq)
- Piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci (Mq)
- Localizzazione
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni in caso di localizzazione non autonoma

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia di clientela: Dettaglianti
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione
- Tipologia di clientela: Privati
- Modalità di acquisto: Da altri distributori
- Modalità organizzativa: In proprio
- Modalità organizzativa: Associato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto
- Modalità organizzativa: Concessionario/esclusivista di un produttore
- Addetti all'attività di vendita: Banconisti/Magazzinieri (numero giornate retribuite)
- Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti (numero)
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Costi e spese specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, franchisor, affilianti per voci diverse dall'acquisto delle merci

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'offerta: Elettrodomestici bianchi da incasso

- Tipologia dell'offerta: Elettrodomestici bianchi per il lavaggio, per il raffreddamento e per la cottura
- Tipologia dell'offerta: Piccoli elettrodomestici
- Tipologia dell'offerta: Sistemi hi-fi (audio, audio/video e televisori al plasma o LCD) e relativi accessori
- Tipologia dell'offerta: Televisori, videoregistratori e lettori dvd
- Tipologia dell'offerta: Materiale radioelettrico e televisivo
- Tipologia dell'offerta: Hardware e software informatico
- Tipologia dell'offerta: Accessori e materiale di consumo informatico
- Tipologia dell'offerta: Supporti audio-video (Cd, Dvd, nastri vergini o registrati)
- Tipologia dell'offerta: Apparecchi e materiale di illuminazione
- Tipologia dell'offerta: Telefonia mobile
- Tipologia dell'offerta: Ricambi e accessori per telefonia
- Tipologia dell'offerta: Ricavi derivanti dalla fornitura di servizi
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per partecipazione a fiere e mostre
- Costi e spese specifici: Spese complessivamente sostenute per la realizzazione di cataloghi (traduzione, interpretazione, stampa, ecc.)
- Altri elementi specifici: Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti a Hotel, Restaurant e Catering (Ho.Re.Ca.)

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM25A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM25A.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.47.6 – Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM25 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 383.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 280.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 22 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello e del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ad altri dati (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 258.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi prestati, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi effettuata sul commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli ha condotto all'individuazione di 5 gruppi omogenei, differenziati in funzione degli elementi caratterizzanti di seguito riportati:

- dimensione del punto vendita;
- addetti all'attività di vendita;
- tipologia di vendita.

La dimensione del punto vendita ha permesso di distinguere i negozi di grandi dimensioni (cluster 5) da quelli di medio-piccole dimensioni (cluster 1) e di piccole dimensioni (cluster 3).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Gli addetti all'attività di vendita contraddistinguono le imprese che commercializzano i prodotti tramite agenti/rappresentanti ed altri intermediari (cluster 2).

La tipologia di vendita ha consentito di rilevare le strutture che effettuano la vendita all'ingrosso quasi esclusivamente tramite venditori diretti sul territorio (cluster 2 e 3) e quelle che affiancano alla vendita all'ingrosso la vendita al dettaglio (cluster 4).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – PUNTI VENDITA DI MEDIO-PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 84

Il cluster in esame è composto da aziende che operano all'interno di strutture di medio-piccole dimensioni: gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività comprendono locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce di 110 mq, locali destinati a deposito e/o magazzino di 156 mq e locali destinati ad uffici di 17 mq.

L'offerta merceologica è costituita perlopiù da giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (30% dei ricavi) ai quali talvolta vengono affiancati prodotti per il modellismo (52% dei ricavi per il 38% dei soggetti) e videogiochi e/o accessori (28% per il 31%). Inoltre, il 38% dei soggetti abbina alla vendita il servizio di consegna a domicilio.

La modalità di vendita utilizzata prevalentemente è l'ingrosso con vendita al banco (47% dei ricavi) e in alcuni casi a libero servizio (85% dei ricavi per il 24% dei soggetti). Talvolta, vengono effettuate anche vendite su catalogo o tramite rete telematica, via fax, modem, ecc. (81% dei ricavi per il 33% dei soggetti).

La forma giuridica adottata dalle imprese del cluster si suddivide tra società (54% dei soggetti) e ditte individuali (46%) nelle quali operano 2 addetti, tra i quali si segnalano 2 dipendenti nel 40% dei casi.

La clientela è costituita in larga parte da commercianti al dettaglio (72% dei ricavi).

L'approvvigionamento delle merci viene effettuato rivolgendosi alle ditte produttrici per il 46% degli acquisti e ad altri commercianti all'ingrosso per il 29%.

CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA CHE OPERANO SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/RAPPRESENTANTI ED ALTRI INTERMEDIARI

NUMEROSITÀ: 32

Questo cluster raggruppa le imprese che svolgono quasi esclusivamente l'attività di commercio all'ingrosso tramite venditori diretti sul territorio utilizzando 9 agenti/rappresentanti ed altri intermediari del commercio non dipendenti. Coerentemente con la tipologia di vendita, risultano elevati i costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese (87.500 euro circa) e le spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza (38.200 euro circa).

La quota più elevata di ricavi proviene dalla vendita di giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (36% dei ricavi) alla quale nel 38% dei casi viene affiancata la vendita di prodotti per il modellismo (52% dei ricavi). Il 37% dei ricavi proviene dalla commercializzazione di prodotti con marchio commerciale proprio; il 44% dei soggetti ottiene il 75% dei ricavi da vendite su licenza esclusiva e/o selettiva.

I locali destinati all'attività comprendono depositi e/o magazzini di ampiezza pari a 472 mq e uffici di 85 mq.

Le imprese operano quasi esclusivamente sotto forma di società; gli addetti coinvolti nell'attività sono 5 di cui 3 dipendenti.

La clientela di riferimento è formata da commercianti al dettaglio (63% dei ricavi) e da altri commercianti all'ingrosso (30%).

Le ditte produttrici sono la principale fonte di approvvigionamento (76% degli acquisti).

CLUSTER 3 – PUNTI VENDITA DI PICCOLE DIMENSIONI CHE OPERANO TRAMITE VENDITA DIRETTA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 42

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla vendita all'ingrosso realizzata tramite venditori diretti sul territorio. Si tratta di grossisti che presentano strutture di piccole dimensioni dove gli spazi destinati all'attività sono limitati a locali destinati a deposito e/o magazzino di 99 mq e locali destinati ad uffici di 14 mq.

L'assortimento merceologico è composto in prevalenza da giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (29% dei ricavi) ai quali talvolta vengono affiancati articoli per il modellismo (47% dei ricavi per il 24% dei soggetti) e gadget e/o oggettistica (41% per il 29%). Nel 43% dei casi alla vendita viene anche affiancato il servizio di consegna a domicilio.

Si tratta di aziende che per oltre la metà dei casi adottano la forma giuridica di ditta individuale e nella restante parte la forma societaria; ad operare sono uno, talvolta 2, addetti.

La clientela è formata perlopiù da commercianti al dettaglio (73% dei ricavi).

Gli acquisti vengono effettuati rivolgendosi sia alle ditte produttrici (48% degli acquisti) che ad altri commercianti all'ingrosso (31%).

CLUSTER 4 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 54

I soggetti appartenenti a questo cluster affiancano all'attività di vendita all'ingrosso la vendita al dettaglio, fonte del 46% dei ricavi.

I locali nei quali viene svolta l'attività commerciale si articolano in 182 mq per la vendita e l'esposizione interna della merce; l'attività al dettaglio viene svolta in locali di 136 mq. Inoltre, sono presenti 227 mq di locali destinati a deposito e/o magazzino e 23 mq di locali destinati ad uffici.

Le merceologie che apportano la quota maggiore di ricavi sono costituite da giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (38% dei ricavi), giochi per adulti e di società (11%) e videogiochi e/o accessori (9%). L'unico servizio offerto è la consegna a domicilio effettuata dal 37% dei soggetti.

Le imprese del cluster adottano prevalentemente la forma giuridica societaria (63% dei soggetti) e ad operare sono 2 talvolta 3 addetti.

Coerentemente con la tipologia di vendita, la clientela di riferimento è costituita sia da commercianti al dettaglio (55% dei ricavi) che da privati (34%).

L'approvvigionamento delle merci viene effettuato per il 45% degli acquisti presso le ditte produttrici e per il 28% presso altri commercianti all'ingrosso.

CLUSTER 5 – PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 46

La struttura delle imprese appartenenti a questo cluster risulta essere di dimensioni elevate. L'attività viene svolta utilizzando spazi molto ampi: 439 mq destinati alla vendita e all'esposizione della merce, 1.238 mq a deposito e/o magazzino e 84 mq ad uffici. Inoltre, sono presenti spazi esterni (piazzali) destinati alle operazioni di carico e scarico (148 mq) e parcheggi riservati alla clientela di 101 mq.

L'offerta merceologica è variegata e comprende: giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (43% dei ricavi), articoli per il modellismo (11%), articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (10%) e giochi per adulti e di società (5%). Inoltre, la metà dei soggetti offre il servizio di consegna a domicilio.

La vendita all'ingrosso avviene sia tramite venditori diretti sul territorio per il 44% dei ricavi che al banco per il 27%. Viene segnalato l'impiego di 3 agenti/rappresentanti ed altri intermediari non dipendenti e una spesa di circa 35.400 euro per provvigioni di vendita e rimborsi spese.

La quasi totalità delle imprese adotta la forma giuridica societaria e vengono impiegati 8 addetti, tra i quali si segnala la presenza di 3 banconisti/magazzinieri addetti alla vendita all'ingrosso.

La clientela è formata in larga parte da commercianti al dettaglio (74% dei ricavi) ed in misura minore da altri commercianti all'ingrosso (21%).

Le merci vengono acquistate sia direttamente presso le ditte produttrici (61% degli acquisti) che da importatori e/o concessionari di marche estere (26%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi) / (numero addetti [5] * 1.000)
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi.
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 2, 5;
- dal 2° ventile, per il cluster 1;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali)/2.

- dal 3° ventile, per i cluster 3, 4.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 3, 4;
- dal 4° ventile, per il cluster 5.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5;
- dal 2° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 8..A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8..B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM25A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0862	1,0326	1,2100	1,1231	1,1197
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,6161	1,9976	1,5111	1,1563	1,4690
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8237	1,9976	1,0054	1,1563	1,0701
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	11.141,0411	-	-	15.603,4612	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	11.141,0411	-	-	15.603,4612	-
Costo del venduto - quota fino a 120.000 euro	0,1521	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a deposito e/o magazzino (Mq)
- Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione della merce (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di vendita: Ingrosso tramite venditori diretti sul territorio
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia della clientela: Privati
- Addetti all'attività di vendita non dipendenti: Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari

ALLEGATO 9

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM30U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM30U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 52.11.5 – Commercio al dettaglio di prodotti surgelati.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 784.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 8 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 776.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai prodotti merceologici venduti, ai servizi offerti, alla tipologia di vendita, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i modelli di business sono i seguenti:

- la dimensione;
- la specializzazione per tipo di prodotto;
- la localizzazione;
- i servizi offerti alla clientela.

La dimensione ha permesso di distinguere i dettaglianti di dimensioni ridotte (cluster 1, 3 e 5) da quelli di dimensioni maggiori (cluster 2 e 4).

La specializzazione per tipo di prodotto ha consentito di classificare le attività economiche in funzione dei prodotti merceologici venduti. Tra i dettaglianti di prodotti surgelati, infatti, è possibile distinguere coloro che presentano un assortimento specializzato nei prodotti ittici (cluster 1) e coloro che hanno invece un assortimento despecializzato (cluster 2, 3, 4 e 5).

La localizzazione ha fatto emergere la presenza di un gruppo di imprese localizzate in centri commerciali al dettaglio (cluster 3).

Sulla base dei servizi offerti alla clientela è stato possibile, inoltre, evidenziare la presenza di imprese strutturate con un sistema di servizio di consegna a domicilio del cliente (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

---

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – PICCOLI ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ITTICI SURGELATI

NUMEROSITÀ: 267

Il cluster comprende esercizi al dettaglio di piccole dimensioni che commercializzano prevalentemente pesce surgelato.

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 72% ditte individuali con una struttura molto semplice che, nella maggior parte dei casi, non dispone di personale dipendente (presente solo nel 19% dei soggetti).

Le dimensioni della struttura aziendale sono ridotte. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti da 42 mq di vendita ed esposizione interna della merce, da 25 mq di magazzino (per il 54% dei soggetti) e da 4 metri lineari di vetrine (45%).

L'assortimento è costituito principalmente da prodotti ittici surgelati (80% dei ricavi), ortaggi surgelati (5%), dolci e gelati surgelati (3%) e altri alimenti surgelati (4%).

Coerentemente con l'assortimento presente, che viene venduto in gran parte sfuso, la tipologia di vendita è in prevalenza assistita (59% dei soggetti) e, in misura inferiore, mista (21%).

La quasi totalità degli acquisti è effettuata presso commercianti all'ingrosso (92% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da vasche/banconi refrigerati per 14 metri cubi, armadi frigoriferi e freezer per 10 metri cubi, una bilancia automatica, 5 metri lineari di banchi di vendita refrigerati (52% dei soggetti) e 7 metri lineari di banchi di vendita non refrigerati (43%).

CLUSTER 2 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA AL DETTAGLIO DI SURGELATI CON CONSEGNA A DOMICILIO

NUMEROSITÀ: 71

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per la presenza del servizio di consegna a domicilio che configura un modello di business diverso dal tradizionale negozio di surgelati.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 38% società di persone, per il 35% ditte individuali e per il 27% società di capitali con una struttura composta da 4 addetti. I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 36 mq di spazi destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, da 98 mq di magazzino e da 30 mq di uffici presenti nel 56% dei casi.

L'assortimento è costituito per il 50% dei ricavi da dolci e gelati surgelati, per il 17% da prodotti ittici surgelati e per il 9% da ortaggi surgelati.

A conferma di una struttura organizzativa peculiare si riscontra che la tipologia di vendita è in prevalenza assistita (62% dei soggetti) e, nel 52% dei casi, sono frequenti le vendite con emissione di fattura.

L'approvvigionamento avviene sia presso le imprese produttrici (47% degli acquisti) che presso commercianti all'ingrosso (46%).

La dotazione di beni strumentali comprende vasche e banconi frigoriferi (presenti nel 24% dei casi) per 24 metri cubi, armadi frigoriferi e freezer (37%) per 99 metri cubi e 4 veicoli coibentati.

CLUSTER 3 – NEGOZI DI SURGELATI LOCALIZZATI IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 33

Il cluster raggruppa gli esercizi commerciali ubicati all'interno di centri commerciali al dettaglio, ipermercati o supermercati.

Il modello organizzativo di riferimento evidenzia una prevalenza di ditte individuali (64% dei soggetti). Nella maggior parte dei casi non si rileva la presenza di personale dipendente (presente solo nel 36% dei soggetti).

La struttura commerciale è costituita da 48 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 30 mq di magazzino (42% dei soggetti) ed 8 metri lineari di vetrine (27%).

L'assortimento è composto da prodotti ittici surgelati (55% dei ricavi), ortaggi surgelati (12%) e dolci e gelati surgelati (6%).

La tipologia di vendita è assistita (55% dei soggetti) e mista (30%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da grossisti (85% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da vasche e banconi frigoriferi per 6 metri cubi, una bilancia automatica, armadi frigoriferi e freezer per 9 metri cubi (presenti nel 45% dei casi), scaffali refrigerati per 5 metri lineari (18%), banchi di vendita refrigerati per 10 metri lineari (52%), banchi di vendita non refrigerati per 9 metri lineari (39%).

CLUSTER 4 – NEGOZI DI SURGELATI DI DIMENSIONI MEDIO GRANDI CON VENDITA SELF-SERVICE

NUMEROSITÀ: 74

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per le dimensioni nettamente superiori alla media della popolazione.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 57% ditte individuali e per il 28% società di persone con una struttura composta da 2 addetti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 123 mq di spazi destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 39 mq di magazzino, 16 mq di uffici (presenti nel 26% dei casi) e vetrine per 6 metri lineari.

L'assortimento è despecializzato e costituito per il 51% dei ricavi da prodotti ittici surgelati, per il 12% da ortaggi surgelati e per il 9% da dolci e gelati surgelati.

A conferma di una struttura organizzativa articolata si riscontra che la tipologia di vendita è in prevalenza self-service (78% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza presso commercianti all'ingrosso (86% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali comprende vasche e banconi frigoriferi per 33 metri cubi, 16 metri cubi di armadi frigoriferi e freezer e 5 metri lineari di scaffali refrigerati (presenti nel 20% dei casi), banchi di vendita refrigerati per 10 metri lineari (39%), 2 bilance automatiche (80%) e banchi di vendita non refrigerati per 14 metri lineari (51%).

CLUSTER 5 – NEGOZI DI SURGELATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 330

Il cluster raggruppa gli esercizi commerciali di dimensioni ridotte.

Il modello organizzativo di riferimento evidenzia una prevalenza di ditte individuali (70% dei soggetti) che nella maggior parte dei casi non dispongono di personale dipendente.

La struttura commerciale è costituita da 44 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 20 mq di magazzino (51% dei soggetti) e 6 metri lineari di vetrine (40%).

L'assortimento è composto da prodotti ittici surgelati (40% dei ricavi), ortaggi surgelati (12%), dolci e gelati surgelati (10%) ed altri prodotti surgelati (7%); sono presenti inoltre altri generi alimentari freschi e/o non surgelati (8% dei ricavi) e generi alimentari non surgelati o conservati (6%).

La tipologia di vendita è assistita (56% dei casi) e mista (25%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da grossisti (87% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da vasche e banconi frigoriferi per 7 metri cubi, una bilancia automatica, 13 metri cubi di armadi frigoriferi e freezer (58% dei casi), 6 metri lineari di banchi di vendita refrigerati (48%) e 7 metri lineari di banchi di vendita non refrigerati per la metà dei soggetti.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti [5] * 1.000);
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***durata media delle scorte*** = 365 * (giacenza media [6]/ costo del venduto).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3 e 5;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 2 e 4;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1 e 5;
- dal 3° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° ventile, per il cluster 3.

Per la ***durata media delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2 e 4.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali..

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 9.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 9.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM30U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	3.219,5661	-	-	-	4.022,2603
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	3.219,5661	-	-	-	4.022,2603
Costo produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3680	1,0086	1,1215	1,0294	1,1946
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,3083	1,0086	1,1215	1,0294	0,5191
Costo del venduto	1,2076	1,2155	1,1598	1,0855	1,1940
Costo del venduto - quota fino a 40.000 euro	-	-	0,1344	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	-	0,0702
Costo del venduto - quota fino a 130.000 euro	-	-	-	0,1748	
Costo del venduto relativo alla modalità di acquisto "Da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio)"	-	-	-	-	-0,0411

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della Territorialità del Commercio a livello Comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0647	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della Territorialità del Commercio a livello Comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0647	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 9.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dei familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato agli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato agli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (Mq)
- Localizzazione

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Tipologia di vendita: Tipologia di vendita praticata
- Prodotti merceologici venduti: Piatti pronti surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Pane, pizza e simili surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Pasta fresca surgelata
- Prodotti merceologici venduti: Dolci e gelati surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti ittici surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Carni surgelate
- Prodotti merceologici venduti: Ortaggi surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Generi alimentari non surgelati, conservati (ad es. scatolame)
- Servizi offerti: Consegna a domicilio

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Beni strumentali: Numero di veicoli coibentati

ALLEGATO 10

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM35U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM35U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 52.33.1 – Erboristerie.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM35 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.653.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 2.842.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 32 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello e del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia clientela (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 2.810.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi prestati, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha permesso di classificare le erboristerie in undici gruppi omogenei.

Gli elementi che hanno contribuito maggiormente alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- assortimento del punto vendita;
- dimensione del punto vendita;
- presenza di più di un punto vendita;
- modalità di offerta dei prodotti;
- modalità organizzativa;
- localizzazione.

L'assortimento del punto vendita ha consentito di classificare le erboristerie in funzione delle tipologie merceologiche trattate. Le categorie di prodotto per le quali è stata rilevata un'offerta specializzata e/o prevalente sono:

- prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (cluster 6);
- erbe, piante officinali e derivati da piante officinali (cluster 8);
- cosmesi naturale (cluster 10).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La dimensione del punto vendita ha permesso di distinguere le imprese di piccole dimensioni (cluster 4) da quelle di medie dimensioni (cluster 3) e quelle di grandi dimensioni (cluster 2).

La presenza di più di un punto vendita identifica le catene di erboristerie gestite dallo stesso proprietario (cluster 5).

La modalità di offerta dei prodotti ha consentito di far emergere i punti vendita che commercializzano articoli prodotti da terzi ai quali appongono il proprio marchio (cluster 1) e quelli che commercializzano prevalentemente prodotti di propria produzione (da laboratorio) (cluster 9).

La modalità organizzativa ha permesso di rilevare le imprese in franchising o affiliate (cluster 7).

La localizzazione individua le erboristerie inserite in super/ipermercato o in centro commerciale al dettaglio (cluster 11).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – ERBORISTERIE CHE COMMERCIALIZZANO ARTICOLI PRODOTTI DA TERZI CON MARCHIO COMMERCIALE DEL PUNTO VENDITA

NUMEROSITÀ: 317

Il cluster in esame raggruppa i punti vendita che presentano un'offerta costituita esclusivamente da articoli prodotti da terzi ai quali viene apposto il marchio commerciale dell'erboristeria. La gamma di prodotti offerti è costituita principalmente da: cosmesi naturale (24% dei ricavi), derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) con il 22%, integratori minerali e vitaminici con il 17%, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 15% e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica con il 9%.

Gli spazi adibiti all'esercizio dell'attività consistono in: 33 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 8 mq di locali destinati a magazzino e 2 metri lineari di esposizione fronte strada.

Le imprese sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (74% dei casi) nelle quali opera il solo titolare.

La quasi totalità dei ricavi proviene da vendite a privati.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati direttamente dalle ditte produttrici (65% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (34%).

CLUSTER 2 – ERBORISTERIE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 69

Le erboristerie appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalle dimensioni elevate del punto vendita: la superficie destinata ai locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 80 mq, il magazzino è di 48 mq e l'esposizione fronte strada si estende su 10 metri lineari. Inoltre, il 30% dei soggetti dispone di 10 mq di uffici. Si segnala che circa un terzo dei punti vendita è ubicato in centri storici.

Le merceologie offerte sono varie e comprendono: derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) che generano il 27% dei ricavi, cosmesi naturale con il 22%, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 17%, prodotti di alimentazione naturale e/o biologica con il 13% e integratori minerali e vitaminici con il 12%.

La forma giuridica più frequentemente adottata è la ditta individuale (54% dei casi); gli addetti all'attività sono pari a 2, tra i quali uno è dipendente.

La clientela è formata quasi esclusivamente da consumatori privati.

Le spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza sono elevate (2.940 euro circa).

Gli acquisti avvengono principalmente da ditte produttrici (65% degli acquisti) e in misura minore da commercianti all'ingrosso (35%).

CLUSTER 3 – ERBORISTERIE DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 393

I punti vendita che fanno parte di questo cluster presentano una struttura di medie dimensioni all'interno della quale i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce hanno un'ampiezza di 51 mq, quelli destinati a magazzino di 19 mq e le vetrine hanno una lunghezza di 5 metri lineari.

La gamma di prodotti in assortimento si compone di: derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) e cosmesi naturale entrambi fonte del 28% dei ricavi, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 15%, integratori minerali e vitaminici con l'11% e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica con il 9%.

La ditta individuale è la forma giuridica adottata più di frequente (64% dei soggetti); ad operare sono uno talvolta 2 addetti, di cui un dipendente per un terzo dei soggetti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da privati.

Gli acquisti vengono effettuati per il 68% degli acquisti totali presso ditte produttrici e per il 31% presso commercianti all'ingrosso.

CLUSTER 4 – ERBORISTERIE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 648

Il cluster in esame raggruppa le erboristerie che presentano una struttura di dimensioni molto ridotte. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono limitati a 29 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 6 mq di magazzini; le vetrine hanno una lunghezza di 2 metri lineari.

Gli articoli offerti sono principalmente costituiti da: cosmesi naturale (27% dei ricavi), derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) con il 23%, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 16%, integratori minerali e vitaminici con il 13% e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica con l'11%.

Il 77% dei soggetti adotta come forma giuridica la ditta individuale nella quale opera il solo titolare dell'attività.

La clientela è formata essenzialmente da privati.

L'approvvigionamento delle merci avviene per il 64% degli acquisti da ditte produttrici e per il restante 36% da commercianti all'ingrosso.

CLUSTER 5 – CATENE DI ERBORISTERIE

NUMEROSITÀ: 111

Nel cluster rientrano le erboristerie formate da 2 o più punti vendita. La superficie complessivamente adibita all'attività è composta da: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 83 mq, locali destinati a magazzino di 19 mq e locali destinati a uffici di 10 mq per oltre un quarto dei soggetti; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 7 metri lineari. L'assortimento trattato si compone quasi esclusivamente di: derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) e cosmesi naturale (entrambi con il 28% dei ricavi), erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 16%, integratori minerali e vitaminici con il 11% e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica con il 10%.

La forma giuridica adottata da oltre la metà dei soggetti è quella societaria; gli addetti impegnati nell'attività sono 3, tra i quali uno è dipendente.

La clientela è quasi esclusivamente formata da privati.

Gli acquisti vengono effettuati ricorrendo a ditte produttrici per il 67% degli acquisti e a commercianti all'ingrosso per il 32%.

CLUSTER 6 – ERBORISTERIE CON OFFERTA PREVALENTE DI PRODOTTI DI ALIMENTAZIONE NATURALE E/O BIOLOGICA

NUMEROSITÀ: 175

Nel cluster rientrano le erboristerie che presentano un'offerta prevalente di prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (46% dei ricavi). L'assortimento è completato da prodotti di cosmesi naturale (17% dei ricavi), derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) con il 13%, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) e integratori minerali e vitaminici (entrambi con il 9%).

Le imprese dispongono di 42 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e di 11 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada (vetrine) è di 3 metri lineari.

La forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (66% dei soggetti) nella quale opera il solo titolare dell'attività.

La clientela è costituita in maniera quasi esclusiva da privati.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati per il 55% degli acquisti totali da ditte produttrici e per il 44% da commercianti all'ingrosso.

CLUSTER 7 – ERBORISTERIE IN FRANCHISING O AFFILIATE

NUMEROSITÀ: 36

Il cluster raggruppa le imprese che si caratterizzano per la modalità organizzativa adottata: il franchising o l'affiliazione. L'assortimento si compone essenzialmente di: cosmesi naturale (35% dei ricavi), derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) con il 23%, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 15%, integratori minerali e vitaminici con l'11% e alimentazione naturale e/o biologica con l'8%.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono composti da: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 34 mq e locali destinati a magazzino di 9 mq.

La forma giuridica adottata dal 56% delle imprese è quella societaria; il numero di addetti all'attività è pari a 2.

La clientela è totalmente formata da privati.

Gli acquisti vengono effettuati perlopiù rivolgendosi a ditte produttrici (66% degli acquisti).

CLUSTER 8 – ERBORISTERIE SPECIALIZZATE IN ERBE, PIANTE OFFICINALI E DERIVATI DA PIANTE OFFICINALI

NUMEROSITÀ: 303

I soggetti appartenenti a questo cluster realizzano la quota maggiore di ricavi dalla vendita di derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) (36%) e da erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) (34%).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 33 mq mentre il magazzino occupa uno spazio di 11 mq; l'esposizione fronte strada ha una lunghezza di 2 metri lineari.

La quota maggiore delle imprese (74% dei soggetti) adotta come forma giuridica la ditta individuale all'interno della quale opera il solo titolare.

Il 98% dei ricavi è conseguito da vendite a consumatori privati.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo a ditte produttrici per circa i due terzi degli acquisti totali e a commercianti all'ingrosso per la restante parte.

CLUSTER 9 – ERBORISTERIE CON VENDITA DI PRODOTTI DI PROPRIA PRODUZIONE IN LABORATORIO

NUMEROSITÀ: 114

L'elemento di caratterizzazione delle imprese appartenenti al cluster è la vendita di prodotti di propria produzione, fonte del 41% dei ricavi. Le merceologie vendute consistono principalmente in: derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.), cosmesi naturale, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso), integratori minerali e vitaminici e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica. Il 23% dei ricavi proviene da vendite con emissione di fattura per il 32% dei soggetti.

Tra gli spazi destinati all'esercizio dell'attività, oltre ai locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 36 mq e i magazzini di 14 mq, sono presenti anche locali destinati a laboratorio di 11 mq; nel 31% dei casi sono presenti locali destinati ad uffici di 11 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 2 metri lineari.

La forma giuridica adottata più di frequente (69% delle imprese) è la ditta individuale; gli addetti all'attività sono uno, talvolta due tra i quali un dipendente nel 36% dei casi.

La clientela è quasi esclusivamente formata da privati.

Gli acquisti vengono effettuati ricorrendo direttamente alle ditte produttrici (63% degli acquisti totali) e a commercianti all'ingrosso (36%).

Coerentemente con la modalità di offerta, si rileva la presenza di beni strumentali quali: una bilancia di precisione, una macchina/impianto per il taglio e/o polverizzazione e/o estrazione e/o mescolatori per il 29% dei soggetti, una macchina comprimitrice e/o opercolatrice per il 26% e una macchina confezionatrice e/o capsulatrice e/o riempitrice e/o etichettatrice per il 23%.

CLUSTER 10 – ERBORISTERIE SPECIALIZZATE IN COSMESI NATURALE E DERIVATI DA PIANTE OFFICINALI

NUMEROSITÀ: 522

Il cluster in esame raggruppa i punti vendita contraddistinti da una specializzazione dell'offerta in cosmesi naturale (42% dei ricavi) e derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) (36%).

Le strutture destinate all'attività si articolano in 31 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 8 mq di locali destinati a magazzino e 2 metri lineari di esposizione fronte strada.

La ditta individuale è la forma giuridica adottata più di frequente (73% delle imprese) e l'attività viene svolta dal solo titolare.

La clientela è esclusivamente di tipo privato.

L'approvvigionamento delle merci avviene in via prevalente (71% degli acquisti totali) ricorrendo alle ditte produttrici.

CLUSTER 11 – PUNTI VENDITA LOCALIZZATI IN SUPER/IPERMERCATO O IN CENTRO COMMERCIALE AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 89

I punti vendita appartenenti a questo cluster sono caratterizzati dalla localizzazione in strutture commerciali non autonome quali super/ipermercati e/o centri commerciali al dettaglio. Il ventaglio dei prodotti offerti si compone di: cosmesi naturale (34% dei ricavi), derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) con il 26%, erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso) con il 13%, integratori minerali e vitaminici e alimentazione naturale e/o biologica (entrambi con il 10%).

Le strutture nelle quali viene svolta l'attività sono composte da 44 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 12 mq di locali destinati a magazzino; le vetrine si estendono su una lunghezza di circa 3 metri lineari.

La natura giuridica adottata è la ditta individuale per il 54% dei soggetti e la società per il 46%, all'interno delle quali operano uno, talvolta 2, addetti di cui un dipendente nel 34% dei casi.

Il 98% dei ricavi proviene da vendite a privati.

Gli acquisti vengono effettuati per il 67% da ditte produttrici e per il 32% da commercianti all'ingrosso.

Coerentemente con la localizzazione non autonoma, si rilevano elevate spese sostenute per beni e/o servizi comuni (1.400 euro circa); gli orari di apertura giornalieri si estendono fino a 12 ore per il 30% dei soggetti.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi / (numero addetti [5] * 1.000)
- ***ricarico*** = ricavi / costo del venduto;
- ***rotazione del magazzino*** = costo del venduto / giacenza media [6] .

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° ventile, per i cluster 7, 11;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 3;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 6, 9, 10;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 8.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per il cluster 11;
- dal 2° ventile, per i cluster 5, 7, 8;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 6, 10;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 1.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° ventile, per il cluster 5;
- dal 3° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° ventile, per il cluster 8;

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti, ad eccezione dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli Amministratori non soci, sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali)/2.

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 11;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 9, 10;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 6;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.
A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 10.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 10.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM35U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	1,3454	1,3619	1,2706	1,3569	1,3081	1,2836
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,3994	0,8364	0,6856	0,6593	1,2440	0,8596
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6386	0,7272	0,5055	0,5703	0,8582	0,7483
Valore dei beni strumentali	0,0650	0,2482	0,1078	0,0774	0,2529	0,1951
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	3.280,7234	-	2.889,7270	3.318,8661	6.269,5393	4.269,6024
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	3.280,7234	-	2.889,7270	3.318,8661	6.269,5393	4.269,6024
Costo del venduto - quota fino a 25.000 euro	0,2368	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 35.000 euro	-	-	-	0,1917	-	-
Costo del venduto - quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	0,1157
Costo del venduto - quota fino a 65.000 euro	-	-	0,1845	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc)"	-	-	0,0918	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Cosmesi naturale"	-	-	-	-0,0964	-	-
Costo del venduto relativo a "Altri prodotti"	-	-	-	-0,1301	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto Gruppo 3 della territorialità *del commercio a livello comunale - Aree ad alto livello di benessere, con tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	0,0441	-	0,0279	0,0211	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0441	-	0,0279	0,0211	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM35U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Costo del venduto	1,3941	1,3591	1,2405	1,4284	1,3027
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,5509	0,6111	1,4613	0,6423	0,7884
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,5509	0,7443	1,0543	0,5909	1,0403
Valore dei beni strumentali	0,2965	0,0994	0,3233	0,1212	0,1789
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	-	4.663,0373	5.918,0610	5.780,4900	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	4.663,0373	5.918,0610	3.197,5182	-
Costo del venduto - quota fino a 25.000 euro	-	0,2888	0,2313	-	-
Costo del venduto - quota fino a 35.000 euro	-	-	-	0,1066	-
Costo del venduto - quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	0,2382
Costo del venduto - quota fino a 65.000 euro	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc)"	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Cosmesi naturale"	-	-	-	-0,0719	-
Costo del venduto relativo a "Altri prodotti"	-	-	-	-0,1953	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto Gruppo 3 della territorialità *del commercio a livello comunale - Aree ad alto livello di benessere, con tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 10.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Esposizione fronte strada (vetrine) (Metri lineari)
- Locali destinati a laboratorio (Mq)
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = in super/ipermercato; 3 = in centro commerciale al dettaglio)
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni in caso di localizzazione non autonoma

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Modalità di offerta dei prodotti: Commercializzazione di prodotti di produzione propria (da laboratorio)
- Modalità di offerta dei prodotti: Commercializzazione di articoli prodotti da terzi ai quali l'impresa appone il proprio marchio
- Modalità organizzativa: In franchising o in affiliazione

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'offerta: Erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso)
- Tipologia dell'offerta: Derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc)
- Tipologia dell'offerta: Cosmesi naturale
- Tipologia dell'offerta: Prodotti di alimentazione naturale e/o biologica
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante o franchisor per voci diverse dall'acquisto delle merci

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Macchine per prima lavorazione (macchine/impianti per la coltivazione delle piante officinali, e/o raccolta, e/o essiccazione)
- Beni strumentali: Macchine/impianti per il taglio e/o polverizzazione e/o estrazione e/o mescolatori
- Beni strumentali: Macchine comprimitrici e/o opercolatrici
- Beni strumentali: Macchine confezionatrici e/o capsulatrici e/o riempitrici e/o etichettatrici
- Beni strumentali: Macchine/impianti produzione aria compressa

ALLEGATO 11

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM37U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM37U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.44.4 – Commercio all'ingrosso di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia;
- 51.45.0 – Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore SM37U è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.200.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 247 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del modello (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro Z del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.953.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle varie tipologie di vendita, ai diversi prodotti merceologici venduti etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato una specializzazione delle attività sia per tipo di assortimento offerto che per modalità organizzativa dell'impresa.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- dimensione;
- tipologia di vendita;prodotti merceologici venduti;
- modalità d'acquisto.

Il fattore **dimensionale** ha permesso di identificare le aziende che presentano una struttura più articolata (cluster 2, 6, 11) rispetto alle altre.

La **tipologia di vendita** ha consentito di contraddistinguere gli ingrossi che presentano la vendita al banco e a libero servizio (cluster 5 e 8) da quelle che operano in tentata vendita (cluster 7 e 10) piuttosto che con vendita al dettaglio (cluster 3). E' stato, inoltre, possibile individuare, tra i grossisti che vendono prevalentemente sul territorio (cluster 1, 4, 6, 9 e 11), quelli che affiancano a questa modalità di vendita il commercio al dettaglio (cluster 2).

Il fattore **prodotti merceologici venduti** ha consentito di differenziare quelle realtà che offrono prevalentemente saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia (cluster 4, 6 e 10) piuttosto che profumi e cosmetici (cluster1 e 9), dalle imprese che presentano un assortimento misto (cluster 2, 3, 5, 7, 8 e 11).

La **modalità d'acquisto** ha permesso di evidenziare quelle aziende che si approvvigionano prevalentemente da imprese industriali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (cluster 1 e 5).

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – INGROSSI OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELLA COSMESI CON VENDITA SUL TERRITORIO, CHE ACQUISTANO PERLOPIÙ PRODOTTI ESCLUSIVI E/O PERSONALIZZATI

NUMEROSITÀ: 432

Le realtà appartenenti a questo modello presentano come attività prevalente il commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici (76% dei soggetti) e si caratterizzano sia per la tipologia di vendita in larga parte sul territorio (93% dei ricavi) che per i canali di approvvigionamento rappresentati principalmente da imprese industriali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati (84% degli acquisti). L'offerta è focalizzata sul comparto profumi e cosmetici ed è rappresentata perlopiù da trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (24% dei ricavi), toletteria (9%), articoli igienico sanitari (7%), profumi e colonie (4%) e accessori di toletteria e profumeria (3%). E' interessante notare che in questo cluster il 48% dei ricavi proviene da prodotti venduti con marchio commerciale proprio.

Coerentemente con la tipologia di vendita sul territorio le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (87 mq) e locali destinati ad uffici (28 mq).

Il cluster è costituito da aziende organizzate prevalentemente sotto forma di società sia di capitali (45% dei soggetti) che di persone (25%); il personale impiegato è rappresentato da 2 addetti, con 2 dipendenti nel 43% dei casi.

In questo cluster la clientela è rappresentata prevalentemente da utilizzatori professionali e imprese di servizi (47% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (nel 26% dei casi il 61% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (nel 16% dei casi il 59%). L'area di mercato si estende dal livello provinciale al nazionale.

CLUSTER 2 – INGROSSI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON VENDITA SUL TERRITORIO E AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 79

Questo cluster comprende i punti vendita che si caratterizzano per le più grandi dimensioni della struttura e per la modalità di vendita sul territorio a cui affiancano l'esercizio del commercio al dettaglio con apposita licenza.

La struttura organizzativa è composta da locali destinati a: deposito/magazzino (345 mq), vendita ed esposizione della merce (77 mq) ed uffici (35 mq). Si rileva altresì la presenza di locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce (141 mq) e 7 metri lineari di vetrine. La forma giuridica più diffusa è quella societaria (nel 41% dei casi società di persone, mentre nel 38% società di capitali) e il personale impiegato è pari a 6 addetti, di cui 4 dipendenti. Le logiche della gestione sono articolate in quanto si tratta di esercizi commerciali che presentano in prevalenza la vendita sul territorio (59% dei ricavi), per effettuare la quale ci si avvale dell'ausilio di 2 o 3 agenti nel 49% dei casi. A questa tipologia di vendita si affianca il commercio al dettaglio autorizzato da apposita licenza (22% dei ricavi).

I prodotti offerti appartengono sia al comparto della detergenza che della cosmesi e nella maggior parte dei casi si tratta di detersivi, additivi, candeggina (23% dei ricavi) e articoli igienico sanitari (7%), profumi e colonie (12%), toletteria (12%), trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (7%) e accessori per toletteria e profumeria (5%).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso imprese industriali in Italia per prodotti sia standard (58% degli acquisti) che esclusivi e/o personalizzati (48% degli acquisti nel 32% dei casi).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da utilizzatori professionali e imprese di servizi (28% dei ricavi), da privati (21%) e da commercianti al dettaglio (47% dei ricavi nel 37% dei casi), su un'area di mercato che va prevalentemente dal livello provinciale al regionale.

La dotazione strumentale è costituita da 2 computer collegati in rete.

CLUSTER 3 – INGROSSI CON VENDITA AL DETTAGLIO CHE PRESENTANO UN ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 204

Si tratta di realtà che si contraddistinguono per l'affiancare all'esercizio del commercio all'ingrosso la vendita al dettaglio autorizzata da apposita licenza. A conferma di ciò la percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita al dettaglio è particolarmente rilevante e presenta valori più elevati rispetto agli altri cluster (55% dei ricavi). L'assortimento è despecializzato in quanto è costituito sia da detersivi, additivi, candeggine (13% dei ricavi) e articoli igienico-sanitari (9%) che da trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (17%), profumi e colonie (14%), toletteria (9%) e accessori di toletteria e profumeria (7%).

La struttura organizzativa per la vendita all'ingrosso è costituita da locali destinati a deposito/magazzino (65 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (52 mq), mentre per il dettaglio sono presenti 52 mq di spazi destinati alla vendita ed esposizione interna della merce e 3 metri lineari di vetrine.

Dal punto di vista organizzativo il 57% dei soggetti sono ditte individuali mentre per la restante parte società; il personale impiegato è pari a 2 addetti, con 1 o 2 dipendenti nel 39% dei casi.

Gli acquisti sono ripartiti prevalentemente tra imprese industriali italiane per prodotti standard (42% degli acquisti) e imprese industriali italiane per prodotti esclusivi e/o personalizzati (nel 34% dei casi il 62% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata da consumatori privati (49% dei ricavi), da utilizzatori professionali (nel 48% dei casi il 47% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (nel 23% dei casi il 38%).

L'area di mercato è ridotta (provinciale per il 66% dei soggetti).

CLUSTER 4 – INGROSSI OPERANTI PRINCIPALMENTE NEL COMPARTO DELLA DETERGENZA CON VENDITA PREVALENTE SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 552

Si tratta di esercizi commerciali il cui assortimento merceologico è costituito in larga parte da prodotti detergenti quali: detersivi, additivi, candeggine (53% dei ricavi) e articoli igienico sanitari (27%). La modalità di vendita principale è sul territorio (94% dei ricavi) e nel 23% dei casi ci si avvale di 2 agenti per effettuarla.

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività sono pari a 183 mq di locali destinati a deposito/magazzino e 20 mq di uffici. Il modello è formato prevalentemente da società (di persone nel 29% dei casi e di capitali nel 28%) che impiegano in media 2 addetti, con 2 dipendenti nel 44% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati in larga parte presso ditte produttrici italiane (65% degli acquisti per prodotti standard e 13% per prodotti esclusivi e/o personalizzati).

Il mercato di riferimento è rappresentato principalmente da: utilizzatori professionali (27% dei ricavi), enti pubblici, privati e comunità (24%), commercianti al dettaglio (nel 26% dei casi il 50% dei ricavi) e strutture ricettive (nel 22% dei casi il 39%).

L'area di mercato va dal livello provinciale a quello regionale.

CLUSTER 5 – INGROSSI TRADIZIONALI E CASH & CARRY CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE DI PRODOTTI ESCLUSIVI E/O PERSONALIZZATI

NUMEROSITÀ: 203

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano sia per la tipologia di approvvigionamento, rappresentato in larga parte da prodotti esclusivi e/o personalizzati acquistati direttamente da imprese industriali in Italia (68% degli acquisti), che per la modalità di vendita, in quanto sono presenti sia ingrossi tradizionali con vendita al banco (86% dei ricavi nel 46% dei casi) che cash & carry, ossia ingrossi a libero servizio (88% dei ricavi nel 41%). L'assortimento è despecializzato infatti è costituito sia da detersivi, additivi, candeggine (22% dei ricavi) e articoli igienico-sanitari (9%) che da profumi e colonie (21%), trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (11%), accessori di toletteria e profumeria (9%) e toletteria (7%).

La struttura organizzativa privilegia i locali destinati a deposito/magazzino (79 mq) e nel 32% dei casi si rileva la presenza di 86 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce. Le imprese del cluster sono in prevalenza società (58% dei soggetti) e si avvalgono dell'ausilio di 1 o 2 addetti.

La tipologia di clientela è rappresentata nella maggior parte dei casi da commercianti al dettaglio (24% dei ricavi), utilizzatori professionali e imprese di servizi (20%) e commercianti all'ingrosso (10%), su un'area di mercato principalmente provinciale e regionale.

CLUSTER 6 – INGROSSI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELLA DETERGENZA

NUMEROSITÀ: 206

Questo cluster comprende quegli esercizi commerciali che si caratterizzano sia per l'assortimento, costituito in larga parte da prodotti detergenti, quali detersivi e candeggine (38% dei ricavi) ed articoli igienico sanitari (16%), che per la struttura organizzativa piuttosto ampia ed articolata. Le superfici impiegate per l'esercizio dell'attività sono pari a: 674 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 97 mq di uffici, 140 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce nel 32% dei casi, 167 mq di piazzali all'aperto adibiti alle operazioni di carico e scarico delle merci e 130 mq di locali adibiti allo stesso uso nel 29% dei casi. Si tratta in larga parte di società (65% di capitali e 30% di persone) e, coerentemente con la più grande dimensione della struttura, le imprese in questione occupano 6 o 7 addetti, di cui 4 o 5 dipendenti; tra questi ultimi si rileva inoltre la presenza di 1 o 2 magazzinieri.

La modalità di vendita utilizzata è principalmente sul territorio (83% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati prevalentemente presso imprese industriali italiane sia per prodotti standard (47% degli acquisti) che per prodotti esclusivi e/o personalizzati (28%); inoltre il 28% dei soggetti si rivolge ad imprese industriali o commerciali all'estero (38% degli acquisti).

Le aziende appartenenti a questo gruppo riforniscono nella maggior parte dei casi utilizzatori professionali e imprese di servizi (34% dei ricavi), enti pubblici, privati e comunità (11%), commercianti al dettaglio (nel 37% dei casi il 53% dei ricavi) e strutture ricettive alberghiere (nel 17% dei casi il 23%). E' interessante notare inoltre che per il 40% delle realtà appartenenti a questo gruppo il 50% dei ricavi proviene dalla vendita di prodotti a marchio commerciale proprio.

L'area di mercato è piuttosto ampia e va dal livello provinciale al nazionale.

La dotazione di beni strumentali comprende 2 autocarri, 1 muletto e 3 computer collegati in rete.

CLUSTER 7 – GROSSISTI CON VENDITA AMBULANTE (TENTATA VENDITA)

NUMEROSITÀ: 122

Le imprese del cluster operano con la modalità di vendita ambulante (98% dei ricavi). La struttura organizzativa presenta dimensioni inferiori alla media di settore ed è rappresentata da locali destinati a deposito/ magazzino (42 mq); inoltre nel 30% dei casi sono presenti 19 mq di uffici. Si tratta di realtà che sono in prevalenza ditte individuali (80% dei soggetti) e si avvalgono di 1 addetto.

L'assortimento è despecializzato in quanto è costituito sia da detersivi, additivi, candeggine (nel 35% dei casi il 69% dei ricavi) e articoli igienico-sanitari (nel 21% dei casi il 24%) che da profumi e colonie (nel 26% dei casi il 37%), trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (nel 25% dei casi il 37%), accessori di toletteria e profumeria (nel 25% dei casi il 29%) e toletteria (nel 28% dei casi il 40%). Nella maggior parte dei casi si tratta di prodotti esclusivi e/o personalizzati acquistati direttamente in Italia da imprese industriali (66% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata nella maggior parte dei casi da utilizzatori professionali (50% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (20%).

L'area di mercato di riferimento è prevalentemente provinciale (nel 52% dei casi) e regionale (nel 33%).

CLUSTER 8 – INGROSSI TRADIZIONALI E CASH & CARRY OPERANTI NEL COMPARTO DELLA COSMESI E DELLA DETERGENZA

NUMEROSITÀ: 286

In questo cluster sono presenti sia gli ingrossi tradizionali con vendita al banco (89% dei ricavi nel 70% dei casi) che i cash & carry, ossia quelle realtà con vendita a libero servizio (89% dei ricavi nel 33% dei casi). L'assortimento è despecializzato in quanto è costituito sia da detersivi, additivi, candeggine (33% dei ricavi) e articoli igienico-sanitari (14%) che da profumi e colonie (nel 36% dei casi il 23% dei ricavi), trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (nel 28% dei casi il 24%), toletteria (nel 36% dei casi il 17%) e accessori di toletteria e profumeria (nel 30% dei casi il 15%). Si tratta generalmente di prodotti standard acquistati direttamente in Italia (68% degli acquisti).

La struttura organizzativa presenta locali destinati a deposito/magazzino (153 mq) e ad uffici (14 mq); inoltre nel 43% dei casi si rilevano 105 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e nel 20% dei casi 144 mq per i piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci. Queste realtà sono nel 54% dei casi società e per la restante parte ditte individuali e si avvalgono di 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La tipologia di clientela è piuttosto articolata, infatti è composta da commercianti al dettaglio (65% dei ricavi nel 40% dei casi), utilizzatori professionali e imprese di servizi (65% dei ricavi nel 43%) e commercianti all'ingrosso (35% dei ricavi nel 12%).

L'area di mercato è prevalentemente provinciale (61% dei soggetti).

CLUSTER 9 – INGROSSI OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELLA COSMESI CHE SI RIVOLGONO PRINCIPALMENTE AL CANALE PROFESSIONALE

NUMEROSITÀ: 574

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello presentano come attività prevalente il commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici (88% dei soggetti) e si caratterizzano sia per la tipologia di clientela a cui si rivolgono rappresentata principalmente da utilizzatori professionali e imprese di servizi (68% dei ricavi) che per la modalità di vendita sul territorio (91% dei ricavi). Tra i molti prodotti in assortimento i più significativi sono i trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (23% dei ricavi), i profumi e colonie (nel 19% dei casi il 22% dei ricavi), la toletteria (nel 26% dei casi il 40% dei ricavi), gli accessori di toletteria e profumeria (nel 25% dei casi il 25% dei ricavi) e gli articoli igienico sanitari (nel 20% dei casi il 20% dei ricavi).

Si tratta di piccoli operatori: infatti le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono piuttosto esigue e si articolano in locali destinati a deposito/ magazzino (71 mq) e locali destinati ad uffici (20 mq).

Le realtà che appartengono a questo cluster sono prevalentemente società (di persone nel 30% dei casi e di capitali nel 26%) che impiegano in media 2 addetti.

I canali di approvvigionamento sono rappresentati in larga parte da imprese industriali in Italia per prodotti standard (56% degli acquisti), da importatori/concessionari di marche estere (nel 24% dei casi il 51% degli acquisti) e da imprese industriali o commerciali all'estero (nel 17% dei casi il 62%).

L'area di mercato si estende prevalentemente dal livello provinciale al regionale.

CLUSTER 10 – GROSSISTI OPERANTI CON VENDITA AMBULANTE (TENTATA VENDITA) PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELLA DETERGENZA

NUMEROSITÀ: 224

Gli ingrossi che fanno parte di questo gruppo operano con vendita ambulante (98% dei ricavi) prevalentemente nel comparto della detergenza, infatti l'offerta è composta perlopiù da detersivi e candeggine (42% dei ricavi) e articoli igienico sanitari (34% dei ricavi nel 48% dei casi).

La struttura organizzativa, che è poco articolata, è rappresentata da locali destinati a deposito/ magazzino (85 mq) e nel 34% dei casi da 16 mq di uffici. A questo cluster appartengono prevalentemente aziende che presentano una gestione a carattere individuale (per l'82% ditte individuali).

Queste realtà si rivolgono principalmente a clienti quali gli utilizzatori professionali (40% dei ricavi), i commercianti al dettaglio (67% dei ricavi per il 28% dei soggetti) e gli enti pubblici, privati e comunità (30% dei ricavi per il 22% dei soggetti).

Gli acquisti avvengono nella maggior parte dei casi presso imprese industriali italiane per prodotti standard (67% degli acquisti).

L'area di mercato di riferimento è piuttosto ridotta (provinciale nel 61% dei casi).

La dotazione strumentale è alquanto esigua infatti è rappresentata da 1 autocarro.

CLUSTER 11 – INGROSSI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 65

Si tratta di esercizi commerciali che si caratterizzano per la più grande dimensione della struttura e per la tipologia di vendita prevalentemente sul territorio (90% dei ricavi). La struttura organizzativa, che è particolarmente ampia ed articolata, è rappresentata da 1.287 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 248 mq di uffici, 682 mq di

piazzali all'aperto per le operazioni di carico e scarico delle merci; inoltre nel 42% dei casi sono presenti sia 203 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce che 248 mq di locali per le operazioni di carico e scarico delle merci.

La forma giuridica delle imprese appartenenti a questo gruppo è quella societaria, infatti si tratta sia di società di capitali (78% dei soggetti) che di persone (22%). Le aziende in questione hanno in media 13 addetti, di cui 10 dipendenti, tra le figure impiegate si ritrovano 8 agenti, 2 magazzinieri e nel 35% dei casi 3 venditori diretti.

L'assortimento è despecializzato in quanto è costituito da detersivi, additivi, candeggine (31% dei ricavi), articoli igienico-sanitari (10%), trattamenti per il viso e prodotti per il make-up (nel 26% dei casi il 27% dei ricavi), profumi e colonie (nel 31% dei casi il 14%) e toletteria (nel 42% dei casi il 21%).

Gli acquisti sono ripartiti tra imprese industriali italiane per prodotti standard (51% degli acquisti), imprese industriali o commerciali all'estero (nel 48% dei casi il 23% degli acquisti) e importatori/concessionari di marche estere (nel 26% dei casi il 21%).

La tipologia di clientela è rappresentata da utilizzatori professionali e imprese di servizi (35% dei ricavi), enti pubblici, privati e comunità (11%), commercianti al dettaglio (nel 48% dei casi il 42% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (nel 32% dei casi il 23%). L'area di mercato è piuttosto ampia e si estende dal livello provinciale al nazionale. Coerentemente con la più grande dimensione della struttura anche la dotazione strumentale è piuttosto articolata, infatti comprende 3 o 4 autocarri, 2 muletti, 1 bilancia e 8 computer collegati in rete; inoltre rispetto agli altri cluster sono piuttosto rilevanti le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri (22.800 euro).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

numero addetti (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - spese per acquisti di servizi) * 100 / ricavi;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2,6 e 11;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 7 e 8;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 5, 9 e 10.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 4 e 7;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1 e 6;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 3, 5, 9 e 10;
- dal 6° al 19° ventile, per il cluster 8;
- dal 2° ventile, per il cluster 11.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 2 e 11;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9,10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

---

numero addetti (società)	= Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 11.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 11.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 11.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM37U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto	1,2327	1,0791	1,1084	1,1670	1,1198	1,0872	1,2740	1,1039
Costo del venduto - quota fino a 35.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	0,4721	-	0,2173	-	0,2824	-	-	0,2300
Costo del venduto - quota fino a 55.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 80.000 euro	-	-	-	0,2462	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 200.000 euro	-	0,2080	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 300.000 euro	-	-	-	-	-	0,2646	-	-
Spese produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2971	1,2455	1,8740	1,3156	1,2455	1,2582	1,1836	1,3195
Valore dei beni strumentali	0,1164	-	0,1488	0,2149	0,2610	0,1286	0,2878	0,3441
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2971	1,2455	0,9475	1,0156	1,2935	1,2582	1,1836	1,0230
Soci e associati in partecipazione + Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	23.334,1909	-	10.948,4259	8.744,9873	-	-	-	12.741,5988
Costo del venduto relativo ai prodotti merceologici venduti: Detersivi/additivi/candeggine	-0,1340	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM37U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-	-	-0,0727	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0221	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-	-	-	-0,0727	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0221	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM37U**

VARIABILI	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Costo del venduto	1,2223	1,1391	1,0629
Costo del venduto - quota fino a 35.000 euro	-	0,2609	-
Costo del venduto - quota fino a 50.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 55.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 70.000 euro	0,2810	-	-
Costo del venduto - quota fino a 80.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 200.000 euro	-	-	-
Costo del venduto - quota fino a 300.000 euro	-	-	-
Spese produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2259	1,1728	1,5272
Valore dei beni strumentali	0,1496	0,2628	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2214	1,2329	1,5295
Soci e associati in partecipazione + Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	8.387,7097	6.354,1493	-
Costo del venduto relativo ai prodotti merceologici venduti: Detersivi/additivi/candeggine	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM37U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0819	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0819	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello provinciale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 11.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dei familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dei soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dei soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Locali destinati a deposito/magazzino
- Locali destinati a uffici
- Locali destinati esclusivamente alle operazioni di carico e scarico delle merci
- Piazzali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci
- Vendita al dettaglio con apposita licenza - Locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce
- Vendita al dettaglio con apposita licenza - Percentuale sui ricavi dei prodotti venduti al dettaglio provenienti dal proprio magazzino all'ingrosso

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori e/o via fax, modem, ecc.)
- Tipologia di vendita: Ingrosso ambulante (tentata vendita)
- Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio autorizzata da apposita licenza
- Prodotti merceologici venduti: Detersivi/additivi/candeggine
- Prodotti merceologici venduti: Profumi e colonie
- Prodotti merceologici venduti: Accessori toletteria e profumeria
- Prodotti merceologici venduti: Trattamenti per il viso e prodotti per il make-up
- Prodotti merceologici venduti: Articoli igienico-sanitari
- Fatturati conseguiti in base a tipologie particolari di vendita: di prodotti con marchio commerciale proprio
- Modalità di acquisto: Direttamente da imprese industriali in Italia per prodotti esclusivi e/o personalizzati - Percentuale sul totale degli acquisti
- Modalità di acquisto: Direttamente da imprese industriali in Italia per prodotti standard - Percentuale sul totale degli acquisti

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE :

- Tipologia della clientela: Enti pubblici, privati e comunità
- Tipologia della clientela: Strutture ricettive (alberghi, campeggi, villaggi turistici, etc.)
- Tipologia della clientela: Consumatori Privati
- Tipologia della clientela: Utilizzatori professionali e imprese di servizi

06A04248

DECRETO 5 aprile 2006.

Approvazione di tre studi di settore in evoluzione relativi ad attività professionali.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993, il quale prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, come modificato dall'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002 e del 14 luglio 2004;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003 e 13 aprile 2004, concernenti l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 21 ottobre 2003 e 16 marzo 2004, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 6 dicembre 2005;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzione degli studi di settore relativi alle seguenti attività professionali:

a) Studio di settore TK02U (che sostituisce lo studio di settore SK02U) - Studi di ingegneria, codice attività 74.20.F;

b) Studio di settore TK17U (che sostituisce lo studio di settore SK17U) - Attività tecniche svolte da periti industriali, codice attività 74.20.B;

c) Studio di settore TK56U (che sostituisce lo studio di settore SG56U) - Laboratori di analisi cliniche, codice attività 85.14.A.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei compensi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

– 1, per lo studio di settore TK02U;

– 2, per lo studio di settore TK17U;

– 3, per lo studio di settore TK56U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti esercenti arti e professioni che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1. In caso di più attività professionali, per attività prevalente si intende quella da cui deriva, nel periodo d'imposta, la maggiore entità dei compensi.

Art. 2.

Applicazione monitorata degli studi di settore

1. Gli studi approvati con il presente decreto, applicabili per il solo periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2005, sono oggetto di monitoraggio da parte dell'Agenzia delle Entrate, anche avvalendosi della Commissione degli Esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge 8 maggio 1998, n. 146, e sono utilizzabili esclusivamente per la selezione delle posizioni soggettive da sottoporre a controllo con le ordinarie metodologie.

2. I contribuenti che, per il periodo d'imposta 2005, dichiarano compensi di ammontare non inferiore a quello risultante dall'applicazione degli studi di settore indicati all'art. 1 del presente decreto, non sono assoggettabili ad accertamento ai sensi dell'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, sulla base dei maggiori compensi determinati a seguito della applicazione degli studi che, al termine della fase di monitoraggio, saranno oggetto di definitiva approvazione entro il 31 marzo 2007.

3. Gli studi del presente decreto verranno approvati con carattere definitivo sulla base del monitoraggio effettuato utilizzando i dati comunicati con i modelli per l'applicazione degli studi di settore, relativi al periodo d'imposta 2005, e le informazioni derivanti dall'attività di controllo effettuata dall'Amministrazione finanziaria, sentito il parere della Commissione degli Esperti di cui al comma 1. Lo studio definitivo, fatto salvo quanto previsto al comma 2, avrà valenza ai fini dell'accertamento con riferimento anche per i periodi d'imposta precedenti. Con gli studi di settore, approvati definitivamente, sarà individuato l'ambito di applicazione anche per i periodi d'imposta precedenti.

Art. 3.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'art. 54, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569.

Art. 4.

Variabili delle attività professionali

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore SK02U per lo studio TK02U e SK17U per lo studio TK17U, costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2003 e approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 15 aprile 2003, nonché sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati rispettivamente con i provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 16 marzo 2004 e 21 ottobre 2003, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TK56U approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello studio di settore SG56U, costituente parte integrante delle dichiarazioni Unico 2004 e approvato con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 13 aprile 2004, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6 del presente decreto.

Art. 5.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'art. 54, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

2. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma i è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 4 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

Art. 6.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 5 aprile 2006

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK02U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SK02U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 74.20.F – Studi di ingegneria.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESK02 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 45.736.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 35.960.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 3.220 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G del modello (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle aree specialistiche (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 32.740.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili (con la sola eccezione delle variabili "Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa" e "Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica"). Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle aree specialistiche, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventiquattro gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Gli elementi che intervengono a contraddistinguere le attività dei professionisti oggetto dello studio sono di seguito riportati:

- area specialistica di riferimento;
- tipologia della clientela;
- dimensione e struttura dello studio professionale;
- tipologia dell'attività.

La suddivisione secondo l'**area specialistica di riferimento** ha portato all'evidenziazione di ingegneri specializzati in: ingegneria edile (cluster 3, 4, 9, 12, 19 e 22), ingegneria informatica (cluster 1), ingegneria idraulica (cluster 2), ingegneria elettronica e/o elettrotecnica (cluster 5), sicurezza/antinfortunistica (cluster 10), ambiente e territorio (cluster 11), impiantistica (cluster 13), organizzazione aziendale (cluster 15), cantieristica navale (cluster 17), ingegneria dei trasporti (cluster 18), ingegneria delle telecomunicazioni (cluster 20), qualità (cluster 21), ingegneria meccanica (cluster 23).

La suddivisione secondo la **tipologia della clientela** ha portato all'evidenziazione di ingegneri che operano nel campo edile nei confronti di: imprese di costruzione (cluster 4), clienti "business" (cluster 9), studi tecnici e/o società di ingegneria (cluster 12), privati (cluster 19), enti pubblici (cluster 22).

La suddivisione secondo la **dimensione e struttura dello studio professionale** ha portato all'evidenziazione degli studi di ingegneria di piccole dimensioni (cluster 7) e di medie dimensioni (cluster 6);

La suddivisione secondo la **tipologia dell'attività** ha portato all'evidenziazione degli studi di ingegneria specializzati in: rilievi topografici (cluster 8), collaudi (cluster 14), attività di contenzioso e consulenza tecnica (cluster 16), perizie di stima (cluster 24).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA INFORMATICA

NUMEROSITÀ: 1.091

La totalità dei professionisti appartenenti a questo cluster è specializzata in ingegneria informatica, fonte del 93% dei compensi. Coerentemente con il tipo di specializzazione dichiarata, la gran parte dei compensi (il 61%) deriva da attività di consulenza.

I professionisti appartenenti al cluster operano senza ricorrere a dipendenti o collaboratori; nel 70% dei casi lo studio è in uso promiscuo con l'abitazione. Inoltre, il 9% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario. Infine, l'età professionale (7 anni) è tra le meno elevate del settore.

La clientela principale è costituita da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (74% dei compensi); il 21% degli appartenenti al cluster ricava il 43% dei compensi da "altri imprenditori individuali e società di persone". Il 72% soggetti ottiene l'87% dei compensi dal committente principale.

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer.

CLUSTER 2 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA IDRAULICA

NUMEROSITÀ: 1.091

La totalità dei professionisti appartenenti a questo cluster è specializzata in ingegneria idraulica, fonte del 74% dei compensi; se si eccettuano la progettazione di opere pubbliche (36% dei compensi) e la direzione, assistenza e contabilità lavori (il 21%) non si segnala una concentrazione dei compensi su alcuna attività specifica.

La quasi totalità dei soggetti opera senza ricorso a dipendenti o collaboratori; la metà dei professionisti svolge l'attività all'interno di uno studio esclusivo. Inoltre, il 9% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario e l'11% è pensionato.

Più della metà dei compensi è apportata da enti pubblici (di cui il 43% Enti Pubblici Territoriali) e per il 47% degli appartenenti al cluster il 39% dei compensi deriva da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non".

La dotazione di beni strumentali risulta limitata a due personal computer, una licenza di software CAD (indicata dal 34% dei soggetti) ed un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (25% dei soggetti).

CLUSTER 3 – STUDI DI INGEGNERIA SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA EDILE

NUMEROSITÀ: 4.860

Gli studi di ingegneria che fanno parte di questo cluster sono caratterizzati dalla specializzazione in ingegneria edile (74% dei compensi) e svolgono attività incentrate sulla progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (24% dei compensi), direzione, assistenza e contabilità lavori (21%). Inoltre, per circa la metà dei soggetti, alle attività sopra elencate si aggiungono anche il calcolo strutturale, che fornisce il 21% dei compensi, e i collaudi (10%).

Il 70% degli appartenenti al cluster svolge l'attività all'interno di un'unità immobiliare dedicata esclusivamente a studio professionale. Inoltre, il 14% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario ed il 9% è pensionato.

La clientela che si rivolge allo studio professionale è formata da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (24% dei compensi), enti pubblici (21%), privati (18%) ed "altri imprenditori individuali e società di persone" (11%). L'85% dei soggetti lavora con un numero di committenti superiore a 5.

La dotazione di beni strumentali comprende: due personal computer, una licenza di software CAD ed un plotter dal costo inferiore ai 4.000 euro (per il 45% dei soggetti). Inoltre, un terzo dei professionisti sostiene una spesa annua di 760 euro per la manutenzione ed l'aggiornamento software.

CLUSTER 4 – STUDI DI INGEGNERIA SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA EDILE PER IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 1.326

Questo cluster è formato da studi di ingegneria che ottengono la quasi totalità dei compensi (96%) lavorando nel campo dell'ingegneria edile ed avendo quale clientela pressoché esclusiva (81% dei compensi) le imprese di costruzione. L'attività svolta si sostanzia in: direzione, assistenza e contabilità lavori (29% dei compensi), progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (24%), calcolo strutturale (indicato dal 41% dei soggetti con un'incidenza del 42% sui compensi), e consulenza in ambito direzionale, informatico, di qualità e/o di sicurezza (41% dei compensi per il 14% dei soggetti).

Il 55% dei professionisti opera all'interno di uno studio dedicato esclusivamente all' esercizio dell'attività. Inoltre, il 9% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario.

Si segnala che la metà dei soggetti ottiene la maggior parte dei compensi (81%) dal committente principale.

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer, un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro per il 25% dei soggetti ed una licenza di software CAD per il 34%.

CLUSTER 5 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA ELETTROTECNICA E/O ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 637

I professionisti che fanno parte di questo cluster sono specializzati nei campi dell'elettrotecnica (56% dei compensi) e dell'elettronica (76% dei compensi per il 39% dei soggetti). Le attività maggiormente svolte sono la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (34% dei compensi) e la consulenza (indicata dal 29% dei professionisti con un' incidenza del 42% sui compensi).

Il 54% dei soggetti utilizza uno studio ricavato all'interno dell'abitazione in uso promiscuo. Inoltre, il 18% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario ed il 9% è pensionato.

La clientela di riferimento è formata da: altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non (42% dei compensi), altri imprenditori individuali e società di persone (32% dei compensi per il 43% dei soggetti) ed enti pubblici (42% dei compensi per il 40% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer ed una licenza di software CAD per il 37% dei soggetti; il 41% dei soggetti dichiara di possedere strumentazioni per l'esecuzione di misure elettrotecniche ed elettroniche.

CLUSTER 6 – STUDI DI INGEGNERIA DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.157

Gli studi di ingegneria annoverati in questo cluster si differenziano per la maggiore articolazione dello studio in termini di struttura: la quasi totalità dei soggetti è dotata di uno studio professionale indipendente nel quale operano quattro addetti. Anche la dotazione di beni strumentali è superiore alla media del settore: cinque personal computer, un plotter da costo inferiore a 4.000 euro, tre licenze di software CAD, un plotter dal costo superiore a 4.000 euro (per il 29% dei soggetti) e strumentazioni per l'esecuzione di misure (elettroniche ed elettrotecniche, meccaniche e territoriali/topografiche) per un quarto dei soggetti. Coerentemente con l'aspetto dimensionale dell'attività, questo cluster è quello in cui risultano più elevate sia le spese per servizi di stampa (2.000 euro per il 30% dei soggetti), sia le spese per manutenzione e aggiornamento software (930 euro). Inoltre, l'anzianità professionale del titolare (22 anni) è la più elevata del settore.

La specializzazione prevalente è quella edile (66% dei compensi), seguita dall'impiantistica (32% dei compensi per il 33% dei soggetti). L'attività svolta si sostanzia in: progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (26% dei compensi), direzione, assistenza e contabilità lavori (22%) e calcolo strutturale (12% dei compensi per il 48% dei soggetti).

La clientela che si rivolge a questi studi di ingegneria è varia: "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (35% dei compensi), enti pubblici (30%), "altri imprenditori individuali e società di persone" (9%), privati e imprese di costruzione (9%).

CLUSTER 7 – STUDI DI INGEGNERIA DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.235

Nel cluster in esame non emergono particolari specializzazioni: se si eccettua l'edilizia (indicata dal 46% dei soggetti con un'incidenza del 57% sui compensi), la sicurezza/antinfortunistica (35% dei soggetti, 28% sui compensi) e l'impiantistica (34% dei soggetti, 25% sui compensi), la rimanente parte dei compensi è frazionata su una pluralità di aree specialistiche. La modalità di espletamento dell'attività vede la maggiore concentrazione dei compensi nell'ambito della consulenza (56% dei compensi per la metà dei soggetti appartenenti al cluster) e della direzione, assistenza e contabilità lavori (32% dei compensi per il 42% dei soggetti).

Si tratta di studi di piccole dimensioni, nella metà dei casi localizzati all'interno dell'abitazione e che operano senza ricorrere a dipendenti o collaboratori. Inoltre, il 12% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario ed il 9% è pensionato.

Per quanto riguarda la clientela, i compensi provengono principalmente da lavori effettuati per "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (la metà dei compensi), "altri imprenditori individuali e società di persone" (28% dei compensi per il 43% dei soggetti) ed enti pubblici (36% dei compensi per il 44% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer ed una licenza di software CAD (indicata dal 25% dei professionisti).

CLUSTER 8 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN RILIEVI TOPOGRAFICI

NUMEROSITÀ: 210

I professionisti appartenenti al cluster in esame risultano specializzati nell'attività di rilievi topografici, dalla quale ottengono il 78% dei compensi. Le aree specialistiche di riferimento sono il comparto edile (50% dei compensi) e l'impiantistica (indicata dal 22% dei soggetti con un'incidenza del 52% sui compensi).

La metà dei professionisti appartenenti al cluster opera all'interno di uno studio professionale dedicato esclusivamente all'esercizio dell'attività. Inoltre, il 12% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario.

La clientela è diversificata tra "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (35% dei compensi), enti pubblici (54% dei compensi per il 40% dei soggetti), privati (28% dei compensi per il 39% dei professionisti appartenenti al cluster) e studi tecnici (40% dei compensi per il 24% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da due personal computer, un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (per il 28% dei soggetti) e da una licenza di software CAD (30% dei soggetti); il 15% dei professionisti dichiara, inoltre, di possedere strumentazione per l'esecuzione di misure territoriali/topografiche.

CLUSTER 9 – STUDI DI INGEGNERIA SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA EDILE PER CLIENTI "BUSINESS"

NUMEROSITÀ: 3.385

Gli studi di ingegneria che fanno parte di questo cluster sono specializzati in ingegneria edile (94% dei compensi), ma si differenziano dagli altri gruppi omogenei per la tipologia di clientela: infatti, la maggior parte dei compensi provengono da clienti "business", in particolare da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (65%) e da "altri imprenditori individuali e società di persone" (17%). Coerentemente con la specializzazione, le attività maggiormente svolte sono la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (37%), la direzione, assistenza e contabilità lavori (25%) e il calcolo strutturale (29% dei compensi per il 30% dei soggetti).

La modalità organizzativa pressoché esclusiva è la forma individuale senza ricorso a dipendenti o collaboratori; il 58% dei soggetti utilizza uno studio dedicato esclusivamente allo svolgimento della professione.

La dotazione di beni strumentali è formata da due personal computer, un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (per il 28% dei soggetti) ed una licenza di software CAD (35% degli appartenenti al cluster).

CLUSTER 10 – INGEGNERI SPECIALIZZATI NEL CAMPO DELLA SICUREZZA/ANTINFORTUNISTICA

NUMEROSITÀ: 1.477

I professionisti che fanno parte di questo cluster sono specializzati nel campo della sicurezza/antinfortunistica, dalla quale ottengono il 60% dei compensi. L'attività svolta si sostanzia nel coordinamento di piani di sicurezza

(20% dei compensi), nella redazione di piani di sicurezza (16%) e nella consulenza in ambito direzionale, informatico, di qualità e/o di sicurezza (51% dei compensi per il 48% dei soggetti).

Il 46% dei soggetti utilizza uno studio dedicato al solo svolgimento della professione. Inoltre, il 15% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario.

La maggior parte dei compensi deriva da incarichi commissionati da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (33%) e da enti pubblici (26%).

La dotazione di beni strumentali è formata da due personal computer, un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (per il 19% dei soggetti) e da una licenza di software CAD per il 34%.

CLUSTER 11 – INGEGNERI SPECIALIZZATI NEL CAMPO DELL'AMBIENTE E TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 1.172

I professionisti che fanno parte di questo cluster sono specializzati nel campo dell'ambiente e territorio, dal quale ottengono l'80% dei compensi; non si rilevano concentrazioni di compensi su attività particolari.

La modalità organizzativa pressoché esclusiva è la forma individuale senza ricorso a dipendenti o collaboratori; il 45% soggetti utilizza uno studio dedicato al solo svolgimento della professione.

Coerentemente con la specializzazione dichiarata, la clientela è rappresentata in larga parte da enti pubblici (47% dei compensi).

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer ed una licenza di software CAD (24% dei soggetti).

CLUSTER 12 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA EDILE CHE COLLABORANO CON STUDI TECNICI E SOCIETÀ DI INGEGNERIA

NUMEROSITÀ: 1.857

Gli studi di ingegneria che fanno parte di questo cluster sono specializzati in ingegneria edile (82% dei compensi), svolta per studi tecnici (50%) e per società di ingegneria (73% dei compensi per il 40% dei professionisti appartenenti al cluster). Con tutta probabilità si tratta di studi di ingegneria che svolgono una parte di un progetto complesso oppure di giovani ingegneri (l'anzianità professionale, 8 anni, è tra le più basse del settore) che lavorano per conto di un altro studio di ingegneria. Coerentemente con la specializzazione edile, le attività maggiormente svolte sono il calcolo strutturale (26% dei compensi), la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (22%) e la direzione, assistenza e contabilità lavori (30% per la metà dei soggetti).

Il 58% dei professionisti opera in uno studio posto all'interno dell'abitazione. Il 68% dei soggetti ottiene l'82% dei compensi dal committente principale.

La dotazione di beni strumentali è limitata ad un personal computer.

CLUSTER 13 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA IMPIANTISTICA

NUMEROSITÀ: 2.394

I professionisti che fanno parte di questo cluster sono specializzati in ingegneria impiantistica dalla quale ottengono l'87% dei compensi; le attività che incidono maggiormente sui compensi sono la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (39%) e la direzione, assistenza e contabilità lavori (27% dei compensi per il 48% dei soggetti).

Il 47% dei soggetti utilizza uno studio dedicato esclusivamente allo svolgimento dell'attività. Inoltre, il 16% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario.

La clientela di riferimento è costituita principalmente da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (38% dei compensi), e per circa la metà dei soggetti anche da enti pubblici (38% dei compensi) e da "altri imprenditori individuali e società di persone" (28%).

La dotazione di beni strumentali è composta da due personal computer, un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (indicato dal 28% dei soggetti) ed una licenza di software CAD (37% dei rispondenti); un quarto dei soggetti dichiara di possedere strumentazione per l'effettuazione di misure elettrotecniche ed elettroniche.

CLUSTER 14 – INGEGNERI SPECIALIZZATI NELL'ATTIVITÀ DI COLLAUDO

NUMEROSITÀ: 883

I professionisti compresi all'interno del cluster in esame sono specializzati nell'attività di collaudo, dalla quale ottengono il 75% dei compensi. Le aree specialistiche di riferimento sono il comparto edile (65% dei compensi).

La metà circa dei soggetti lavora in uno studio in uso promiscuo. Questo cluster si differenzia dagli altri anche per l'anzianità professionale (21 anni), tra le più alte del settore.

I clienti che pesano maggiormente sui compensi complessivi sono gli enti locali (36%) seguiti da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (27%), da privati (28% dei compensi per il 46% dei soggetti appartenenti al cluster) e da "altri imprenditori individuali e società di persone" (25% dei compensi per il 32% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad un personal computer.

CLUSTER 15 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

NUMEROSITÀ: 528

Gli ingegneri che fanno parte di questo cluster presentano una marcata specializzazione nell'organizzazione aziendale (81% dei compensi). Coerentemente con il tipo di specializzazione dichiarata, l'attività maggiormente svolta è la consulenza, fonte di più della metà dei compensi.

Il 68% dei soggetti lavora in uno studio posto all'interno dell'abitazione.

La clientela che si avvale maggiormente della consulenza di questi soggetti è di tipo "business": "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (73% dei compensi) e "altri imprenditori individuali e società di persone" (31% dei compensi per il 25% dei professionisti appartenenti al cluster). Il 69% dei soggetti ottiene l'85% dei compensi dal committente principale.

La dotazione di beni strumentali è limitata ad un personal computer.

CLUSTER 16 – INGEGNERI SPECIALIZZATI NELLE ATTIVITÀ DI CONTENZIOSO E CONSULENZA TECNICA

NUMEROSITÀ: 1.373

I professionisti facenti parte di questo cluster traggono la maggior parte dei compensi dalle attività di consulenza tecnica d'ufficio (44%), contenzioso e consulenza tecnica di parte (31%) e arbitrati (il 34% dei compensi per il 10% dei soggetti). Queste attività vengono svolte all'interno di più aree specialistiche tra le quali si segnalano il comparto edile (42% dei compensi) e l'impiantistica (45% dei compensi per il 21% dei soggetti).

Il 43% dei soggetti utilizza uno studio dedicato al solo svolgimento dell'attività. Inoltre, il 13% dei soggetti affianca alla libera professione quella di docenza in ambito non universitario ed il 13% è pensionato.

La clientela che si rivolge maggiormente agli ingegneri di questo cluster è formata da: "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (36% dei compensi) ed enti pubblici (45% dei compensi per il 45% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad uno o due personal computer.

CLUSTER 17 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN CANTIERISTICA NAVALE

NUMEROSITÀ: 91

La totalità degli ingegneri appartenenti a questo cluster è specializzata in cantieristica navale (92% dei compensi). Oltre alla progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (66% dei compensi per il 37% dei soggetti) ed alle perizie di stima (42% dei compensi per il 29% dei soggetti), non si segnalano particolari concentrazioni dei compensi su attività specifiche.

Il 47% dei soggetti utilizza uno studio dedicato al solo svolgimento della professione. Inoltre, il 13% dei soggetti è pensionato.

La clientela di riferimento è formata da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" con il 67% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer ed una licenza di software CAD (indicata dal 26% dei soggetti).

CLUSTER 18 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA DEI TRASPORTI

NUMEROSITÀ: 738

La totalità degli ingegneri appartenenti a questo cluster è specializzata in ingegneria dei trasporti (79% dei compensi); se si eccettuano la progettazione di opere pubbliche (32% dei compensi) e la direzione, assistenza e contabilità lavori (43% dei compensi per il 37% dei soggetti) non si segnala una concentrazione dei compensi su alcuna attività specifica.

Il 54% dei soggetti opera in uno studio in uso promiscuo con l'abitazione. Inoltre, si segnala che il 7% dei soggetti svolge anche attività di docente universitario e che il 12% è pensionato.

La clientela di questi professionisti è composta da enti pubblici (35% dei compensi), "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (49% dei compensi per la metà circa dei professionisti appartenenti al cluster) e società di ingegneria (61% dei compensi per il 28% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è limitata a due personal computer ed una licenza di software CAD (indicata dal 26% dei professionisti).

CLUSTER 19 – STUDI DI INGEGNERIA SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA EDILE PER CLIENTELA PRIVATA

NUMEROSITÀ: 1.563

Gli studi di ingegneria che fanno parte di questo cluster sono specializzati in ingegneria edile (96% dei compensi), ma si differenziano da altri gruppi omogenei per la tipologia di clientela: infatti, la maggior parte dei compensi (79%) proviene da clienti privati. Le attività maggiormente svolte sono la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (28% dei compensi), la direzione, assistenza e contabilità lavori (24%) ed il calcolo strutturale (26% dei compensi per il 17% dei soggetti).

Il 60% dei soggetti utilizza uno studio dedicato al solo svolgimento della professione. Inoltre, il 21% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario.

La dotazione di beni strumentali comprende uno o due personal computer, una licenza di software CAD (indicata dal 40% dei soggetti) ed un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (indicato dal 24% dei professionisti).

CLUSTER 20 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA DELLE TELECOMUNICAZIONI

NUMEROSITÀ: 205

La totalità dei professionisti appartenenti a questo cluster è specializzata in ingegneria delle telecomunicazioni, fonte dell'83% dei compensi. Le attività che incidono maggiormente sui compensi totali sono la consulenza (65% dei compensi per il 29% dei soggetti), la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (48% dei compensi per il 41% dei professionisti) e la direzione, assistenza e contabilità lavori (27% dei compensi per il 34% dei soggetti).

Nel 59% dei casi il professionista opera all'interno di un'unità immobiliare utilizzata in uso promiscuo con l'abitazione. L'anzianità professionale (8 anni) è tra le meno elevate del settore.

La clientela principale è costituita da: "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (65% dei compensi). Il 70% dei soggetti ottiene l'81% dei compensi dal committente principale.

La dotazione di beni strumentali è limitata a uno o due personal computer.

CLUSTER 21 – INGEGNERI SPECIALIZZATI NEL CAMPO DELLA QUALITÀ

NUMEROSITÀ: 333

I professionisti che fanno parte di questo cluster sono specializzati nel campo della qualità, dal quale ottengono il 76% dei compensi. Coerentemente con la specializzazione dichiarata, la gran parte dei compensi è apportata da "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (67%) per attività di consulenza (74%).

La quasi totalità dei soggetti è organizzata in forma individuale senza ricorso a dipendenti o collaboratori; il 65% dei soggetti opera in uno studio in uso promiscuo con l'abitazione.

La dotazione di beni strumentali è limitata a uno o due personal computer.

CLUSTER 22 – STUDI DI INGEGNERIA SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA EDILE PER ENTI PUBBLICI

NUMEROSITÀ: 2.862

Gli studi di ingegneria che fanno parte di questo cluster sono specializzati in ingegneria edile (86% dei compensi), ma si differenziano da altri gruppi omogenei per la tipologia di clientela: infatti, la maggior parte dei compensi proviene da enti pubblici (82% dei compensi). Le attività maggiormente svolte sono la progettazione di opere pubbliche (52% dei compensi), la direzione, assistenza e contabilità lavori (21%) ed i collaudi (9% dei compensi per un terzo dei soggetti).

Il 61% dei soggetti utilizza uno studio dedicato al solo svolgimento della professione. Inoltre, il 15% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario ed il 13% risulta pensionato.

La dotazione di beni strumentali comprende: due personal computer, una licenza di software CAD (indicata dal 42% dei rispondenti) ed un plotter dal costo inferiore a 4.000 euro (31% dei rispondenti).

CLUSTER 23 – INGEGNERI SPECIALIZZATI IN INGEGNERIA MECCANICA

NUMEROSITÀ: 670

La totalità dei professionisti appartenenti a questo cluster è specializzata in ingegneria meccanica, fonte dell'86% dei compensi. Le attività che incidono maggiormente sui compensi totali sono: la progettazione in ambito diverso dalle opere pubbliche (62% dei compensi per il 41% dei soggetti), la consulenza in ambito direzionale, informatico, di qualità e/o di sicurezza (52% dei compensi per il 25% dei soggetti), il calcolo strutturale (42% dei compensi per il 21% dei soggetti) e la Consulenza Tecnica d'Ufficio (18% dei compensi per il 42% dei soggetti).

Il 63% dei soggetti opera in uno studio posto all'interno dell'abitazione. Inoltre, il 13% dei soggetti affianca alla libera professione, lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario.

Coerentemente con il tipo di specializzazione dichiarata, la clientela di riferimento è essenzialmente di tipo "business": "altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non" (67% dei compensi) e "altri imprenditori individuali e società di persone" (36% dei compensi per il 35% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad uno o due personal computer ed una licenza di software CAD (indicata dal 29% dei soggetti).

CLUSTER 24 – INGEGNERI SPECIALIZZATI NELL'ATTIVITÀ DI PERIZIE DI STIMA

NUMEROSITÀ: 560

Questo cluster si caratterizza per l'attività svolta: le perizie di stima, dalla quale gli ingegneri appartenenti al cluster traggono il 77% dei compensi. Se si eccettua il campo edile (fonte del 44% dei compensi) non emergono altre particolari aree specialistiche.

Il 48% dei soggetti opera in uno studio posto all'interno dell'abitazione. Inoltre, il 13% dei soggetti affianca alla libera professione lo svolgimento di attività di docenza in ambito non universitario ed il 14% è pensionato.

La clientela di riferimento per questi professionisti è costituita da: "altre società di capitali e altri enti commerciali, privati e non" (46% dei compensi), privati (31% dei compensi per il 46% dei soggetti) e "altri imprenditori individuali e società di persone" (25% dei compensi per un terzo dei professionisti appartenenti al cluster).

La dotazione di beni strumentali è limitata a uno o due personal computer.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***Resa oraria*** = compensi dichiarati - spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica /(numero addetti[4]*50*48).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale, è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 21, 22, 23 e 24;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 8, 17 e 20.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)

1*"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/48

Numero addetti = (associazioni tra professionisti)

Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/48

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale"[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "Consumi" e "Altre spese". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente delle variabili "Consumi" e "Altre spese".

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK02U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,4498	0,0441	0,0786	0,0663	0,1127
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,4498	0,0441	0,1235	0,0663	0,1127
Consumi + Altre spese	0,4498	0,0752	0,2185	0,2892	0,8169
Numero di incarichi relativo a (“Progettazione di opere pubbliche - preliminare” + “Progettazione di opere pubbliche - definitiva” + “Progettazione di opere pubbliche – esecutiva”) ponderato per il compenso medio per incarico	531.099,2403	559.468,8884	551.019,6245	542.383,0909	517.991,2624
Numero di incarichi relativo a (“Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche - preliminare” + “Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva”) ponderato per il compenso medio per incarico	37.050,3557	37.848,6115	36.832,6832	36.333,0256	33.847,6568
Numero di incarichi relativo a “Direzione, assistenza e contabilità lavori” ponderato per il compenso medio per incarico	47.104,1907	52.793,9475	48.926,7853	52.120,3098	44.625,1516
Numero di incarichi relativo a “Calcolo strutturale” ponderato per il compenso medio per incarico	19.618,0823	21.320,8283	20.790,5403	21.601,1642	-
Numero di incarichi relativo a “Studi di fattibilità” ponderato per il compenso medio per incarico	-	126.764,9385	123.708,2603	122.605,0465	113.441,5798
Numero di incarichi relativo a “Rilievi topografici” ponderato per il compenso medio per incarico	-	23.047,1491	22.899,6006	21.036,4051	-
Numero di incarichi relativo a “Collaudi” ponderato per il per il compenso medio per incarico	130.439,4660	137.438,6738	131.645,8095	116.797,5156	132.265,9541
Numero di incarichi relativo a “Perizie di stima” ponderato per il compenso medio per incarico	-	90.517,6129	87.874,1111	91.890,5835	85.365,3462
Numero di incarichi relativo a “Consulenza Tecnica d'Ufficio” ponderato per il compenso medio per incarico	110.035,1003	113.433,8905	106.992,0907	112.802,4992	103.381,8177
Numero di incarichi relativo a “Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte” ponderato per il compenso medio per incarico	35.764,4865	37.889,9199	36.896,3491	37.262,7350	35.342,1876
Numero di incarichi relativo a “Arbitrati” ponderato per il compenso medio per incarico	69.361,6665	-	70.462,3273	-	-
Numero di incarichi relativo a “Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)” ponderato per il compenso medio per incarico	77.516,8659	79.094,1541	76.656,1640	80.323,2976	75.382,7717
Numero di incarichi relativo a “Fascicolo del fabbricato” ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	93.193,5461	-	-
Numero di incarichi relativo a “Redazione piani di sicurezza” ponderato per il compenso medio per incarico	-	19.073,0628	16.299,4509	18.081,9464	18.370,6892
Numero di incarichi relativo a “Coordinamento piani di sicurezza” ponderato per il compenso medio per incarico	-	71.378,5067	73.973,0615	74.413,1510	49.011,2355
Numero di incarichi relativo a “Altre attività” ponderato per il compenso medio per incarico	56.248,3286	57.182,0792	52.499,8523	55.931,5285	53.615,2523

TK02U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK02U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	4.080,6172	-	-	6.115,9929	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,1553	0,1058	0,2978	0,1159	0,0865
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,1259	0,1058	0,2978	0,1159	0,0865
Consumi + Altre spese	0,2761	0,4218	0,7632	0,2227	0,2154
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione di opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche - definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	528.240,8581	534.276,2019	-	549.909,8873	559.806,6180
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	35.369,9119	35.810,8971	-	36.777,8851	37.055,4616
Numero di incarichi relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori" ponderato per il compenso medio per incarico	50.511,6943	50.033,7179	47.341,3904	50.700,6596	51.099,7142
Numero di incarichi relativo a "Calcolo strutturale" ponderato per il compenso medio per incarico	20.971,3846	21.051,1596	-	21.170,3727	21.342,4380
Numero di incarichi relativo a "Studi di fattibilità" ponderato per il compenso medio per incarico	-	123.309,1966	-	125.880,0218	127.272,6858
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici" ponderato per il compenso medio per incarico	22.221,6451	22.722,1827	24.194,8446	20.109,3641	-
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per il per il compenso medio per incarico	121.774,5787	125.344,7435	-	123.928,3054	131.124,6529
Numero di incarichi relativo a "Perizie di stima" ponderato per il compenso medio per incarico	90.038,2293	79.193,4475	-	89.432,9798	78.293,2124
Numero di incarichi relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio" ponderato per il compenso medio per incarico	110.718,8932	98.102,7233	-	104.399,4103	105.896,3931
Numero di incarichi relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	36.302,4413	36.447,4486	33.298,6221	35.567,7034	36.954,9642
Numero di incarichi relativo a "Arbitrati" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	69.296,8405	-
Numero di incarichi relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)" ponderato per il compenso medio per incarico	73.293,1587	76.743,2598	-	79.447,9594	78.668,3105
Numero di incarichi relativo a "Fascicolo del fabbricato" ponderato per il compenso medio per incarico	-	90.649,9281	-	95.252,2048	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	18.027,6591	17.334,6266	-	19.900,5253	19.577,6518
Numero di incarichi relativo a "Coordinamento piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	71.931,1133	69.860,9128	-	76.934,0118	74.308,9619
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per il compenso medio per incarico	54.243,4730	54.202,7150	56.464,1248	55.629,7431	53.179,7513

TK02U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,1161	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,1161	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK02U

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,1982	0,1187	0,0460	0,1461	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,1982	0,1187	0,0460	0,1461	-
Consumi + Altre spese	0,4597	0,4696	0,0966	0,3079	0,1711
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione di opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche - definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	533.587,8905	534.446,5449	557.517,3691	568.730,0541	533.262,3031
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	34.957,2656	36.649,2295	37.443,6935	35.171,2469	38.323,0548
Numero di incarichi relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori" ponderato per il compenso medio per incarico	49.618,4458	49.334,1790	51.747,1176	52.480,0149	50.077,5959
Numero di incarichi relativo a "Calcolo strutturale" ponderato per il compenso medio per incarico	-	21.092,2641	22.425,8148	19.485,1930	-
Numero di incarichi relativo a "Studi di fattibilità" ponderato per il compenso medio per incarico	123.224,6805	129.000,6610	125.788,3170	-	128.930,6159
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	22.484,7599	23.228,3549	-	-
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per il per il compenso medio per incarico	130.550,8790	133.033,4045	133.370,3401	131.517,1766	139.389,8993
Numero di incarichi relativo a "Perizie di stima" ponderato per il compenso medio per incarico	82.723,9112	77.307,7948	93.117,8841	94.607,2822	90.359,1153
Numero di incarichi relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio" ponderato per il compenso medio per incarico	103.647,0348	101.448,0451	108.344,0413	113.741,9045	114.426,6380
Numero di incarichi relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	34.906,5316	35.942,8538	37.994,2008	33.301,5360	37.827,3843
Numero di incarichi relativo a "Arbitrati" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	68.522,6190	67.472,9528	-
Numero di incarichi relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)" ponderato per il compenso medio per incarico	75.230,7176	77.975,9084	79.036,6296	78.469,9327	80.238,6918
Numero di incarichi relativo a "Fascicolo del fabbricato" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	19.669,9474	18.372,8042	19.144,5000	-	-
Numero di incarichi relativo a "Coordinamento piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	66.410,2959	75.906,0970	73.090,6625	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per il compenso medio per incarico	54.025,7995	55.138,5387	56.559,4350	54.389,6289	57.561,3125

TK02U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,2062	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,2062	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK02U

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	-	6.790,0065	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,1115	1,8019	0,1226	0,2072	0,8139
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,1115	1,8019	0,1226	0,2072	0,8139
Consumi + Altre spese	0,2855	1,8019	0,5002	0,2698	0,8139
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione di opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche - definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	516.120,9356	-	537.212,4592	519.194,7104	-
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	38.113,3473	24.741,7596	38.099,0338	35.514,6494	37.995,8682
Numero di incarichi relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori" ponderato per il compenso medio per incarico	49.159,1863	47.192,3638	52.483,2920	46.988,0726	50.122,2117
Numero di incarichi relativo a "Calcolo strutturale" ponderato per il compenso medio per incarico	19.315,0468	-	21.398,4319	19.590,6658	18.807,9978
Numero di incarichi relativo a "Studi di fattibilità" ponderato per il compenso medio per incarico	97.439,7434	-	116.410,5308	120.509,3129	-
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	24.568,1510	14.808,4292	-
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per il per il compenso medio per incarico	127.143,8654	-	127.189,0453	129.565,2274	-
Numero di incarichi relativo a "Perizie di stima" ponderato per il compenso medio per incarico	81.111,7402	82.662,1293	85.655,5101	96.735,1046	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio" ponderato per il compenso medio per incarico	110.909,6463	88.654,8204	106.080,7882	111.173,3070	-
Numero di incarichi relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	36.505,8232	-	35.447,0735	27.244,3671	-
Numero di incarichi relativo a "Arbitrati" ponderato per il compenso medio per incarico	66.805,4467	-	-	70.204,7445	-
Numero di incarichi relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)" ponderato per il compenso medio per incarico	73.424,8184	45.751,5398	78.319,5363	75.872,2263	76.743,9570
Numero di incarichi relativo a "Fascicolo del fabbricato" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	15.792,4272	-
Numero di incarichi relativo a "Coordinamento piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	65.711,9870	-
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per il compenso medio per incarico	55.253,8108	50.541,9540	56.411,1812	50.435,9044	53.779,4995

TK02U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK02U

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,3075	0,0467	0,0872	0,6316
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,3075	0,0220	0,0872	0,6316
Consumi + Altre spese	0,3075	0,0419	0,0872	1,6062
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione di opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche - definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	-	563.098,8759	554.936,7693	470.993,2029
Numero di incarichi relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche - preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico	38.004,1191	38.256,3188	38.452,4641	-
Numero di incarichi relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori" ponderato per il compenso medio per incarico	-	52.664,5576	51.853,0662	39.876,5373
Numero di incarichi relativo a "Calcolo strutturale" ponderato per il compenso medio per incarico	-	21.780,2967	22.268,0032	13.408,5890
Numero di incarichi relativo a "Studi di fattibilità" ponderato per il compenso medio per incarico	-	127.829,3510	126.284,4539	-
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici" ponderato per il compenso medio per incarico	-	22.509,0436	-	24.413,9399
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per il per il compenso medio per incarico	114.034,6247	135.169,8624	133.854,4880	132.361,0788
Numero di incarichi relativo a "Perizie di stima" ponderato per il compenso medio per incarico	-	90.902,1673	88.727,6192	67.946,4433
Numero di incarichi relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio" ponderato per il compenso medio per incarico	-	112.869,0151	113.261,2321	83.881,8169
Numero di incarichi relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte" ponderato per il compenso medio per incarico	-	37.427,2209	37.442,1928	23.901,9797
Numero di incarichi relativo a "Arbitrati" ponderato per il compenso medio per incarico	-	70.927,6273	70.644,1978	-
Numero di incarichi relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)" ponderato per il compenso medio per incarico	77.605,8636	80.000,7265	80.176,3575	-
Numero di incarichi relativo a "Fascicolo del fabbricato" ponderato per il compenso medio per incarico	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Redazione piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	-	19.584,8709	-	-
Numero di incarichi relativo a "Coordinamento piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico	-	74.641,6184	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per il compenso medio per incarico	54.928,4392	57.707,1260	57.852,0772	48.076,0643

TK02U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

NOTE AI COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

La variabile "Numero incarichi relativo a ("Progettazione di opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche – definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a ("Progettazione di opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche – definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva") * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a ("Progettazione di opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche – definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva");610);570.000)/ 570.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a ("Progettazione di opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione di opere pubbliche – definitiva" + "Progettazione di opere pubbliche – esecutiva");670);570.000)/ 570.000

La variabile "Numero incarichi relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche - preliminare" + " Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva") ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva") * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva");480);38.600)/ 38.600
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a ("Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – preliminare" + "Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva");615);38.600)/ 38.600

La variabile "Numero incarichi relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Direzione, assistenza e contabilità lavori" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori";970);52.800)/ 52.800
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Direzione, assistenza e contabilità lavori";1.060);52.800)/ 52.800

La variabile "Numero incarichi relativo a "Calcolo strutturale" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Calcolo strutturale" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Calcolo strutturale";550);22.500)/ 22.500
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Calcolo strutturale";840); 22.500)/ 22.500

La variabile "Numero incarichi relativo a "Studi di fattibilità" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Studi di fattibilità" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Studi di fattibilità";820);130.000)/ 130.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Studi di fattibilità";860); 130.000)/ 130.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Rilievi topografici" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Rilievi topografici" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Rilievi topografici";350);25.000)/ 25.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Rilievi topografici";560); 25.000)/ 25.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Collaudi" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Collaudi";530);140.000)/ 140.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Collaudi";575); 140.000)/ 140.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Perizie di stima" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Perizie di stima" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Perizie di stima";240); 97.000)/ 97.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Perizie di stima";430); 97.000)/ 97.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenza Tecnica d'Ufficio" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio";520); 115.000)/ 115.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenza Tecnica d'Ufficio";720); 115.000)/ 115.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte";380); 38.000)/ 38.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte";575); 38.000)/ 38.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Arbitrati" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Arbitrati" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Arbitrati";900); 71.000)/ 71.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Arbitrati";900); 71.000)/ 71.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)";520); 81.000)/ 81.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza)";710); 81.000)/ 81.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Fascicolo del fabbricato" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Fascicolo del fabbricato" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Fascicolo del fabbricato";200); 100.000)/ 100.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Fascicolo del fabbricato";310); 100.000)/ 100.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Redazione piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Redazione piani di sicurezza" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Redazione piani di sicurezza";540); 20.000)/ 20.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Redazione piani di sicurezza";710); 20.000)/ 20.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Coordinamento piani di sicurezza" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Coordinamento piani di sicurezza" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Coordinamento piani di sicurezza";590); 77.000)/ 77.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Coordinamento piani di sicurezza";730); 77.000)/ 77.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Altre attività" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Altre attività";310); 58.000)/ 58.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità generale a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Altre attività";460); 58.000)/ 58.000

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Dipendenti a tempo pieno – Numero giornate retribuite
- Dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro – Numero giornate retribuite

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Progettazione di opere pubbliche – preliminare - % compensi
- Tipologia dell'attività: Progettazione di opere pubbliche – definitiva - % compensi
- Tipologia dell'attività: Progettazione di opere pubbliche – esecutiva - % compensi
- Tipologia dell'attività: Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – preliminare - % compensi
- Tipologia dell'attività: Progettazione in ambiti diversi dalle opere pubbliche – definitiva ed esecutiva - % compensi
- Tipologia dell'attività: Calcolo strutturale - % compensi
- Tipologia dell'attività: Rilievi topografici - % compensi
- Tipologia dell'attività: Collaudi - % compensi
- Tipologia dell'attività: Perizie di stima - % compensi
- Tipologia dell'attività: Consulenza Tecnica d'Ufficio - % compensi
- Tipologia dell'attività: Attività di contenzioso e consulenza tecnica di parte - % compensi
- Tipologia dell'attività: Arbitrati - % compensi
- Tipologia dell'attività: Attività di consulenza (direzionale, informatica, qualità, sicurezza) - % compensi
- Tipologia dell'attività: Redazione piani di sicurezza - % compensi
- Tipologia dell'attività: Coordinamento piani di sicurezza - % compensi
- Aree specialistiche: Edile - % compensi
- Aree specialistiche: Elettronica - % compensi
- Aree specialistiche: Elettrotecnica - % compensi
- Aree specialistiche: Trasporti - % compensi
- Aree specialistiche: Idraulica - % compensi
- Aree specialistiche: Impiantistica - % compensi
- Aree specialistiche: Meccanica - % compensi
- Aree specialistiche: Informatica - % compensi
- Aree specialistiche: Ambiente e territorio (compresa l'urbanistica) - % compensi
- Aree specialistiche: Cantieristica navale - % compensi
- Aree specialistiche: Telecomunicazioni - % compensi
- Aree specialistiche: Sicurezza / Antinfortunistica - % compensi
- Aree specialistiche: Qualità - % compensi
- Aree specialistiche: Organizzazione aziendale - % compensi
- Tipologia della clientela: Studi tecnici (ingegneri, architetti, ecc.) - % compensi
- Tipologia della clientela: Altri esercenti arti e professioni - % compensi
- Tipologia della clientela: Enti Pubblici Territoriali (comune, province, regioni) - % compensi
- Tipologia della clientela: Altri enti pubblici -% clientela
- Tipologia della clientela: Imprese di costruzione - % compensi
- Tipologia della clientela: Società di ingegneria - % compensi
- Tipologia della clientela: Altri imprenditori individuali e società di persone - % compensi
- Tipologia della clientela: Altre società di capitali e altri enti privati, commerciali e non - % compensi
- Tipologia della clientela: Privati - % compensi

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Costo complessivo del software

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Beni strumentali: Plotter (costo fino a 4.000 €) - numero
- Beni strumentali: Plotter (costo oltre 4.000 €) – numero
- Beni strumentali: Numero di licenze CAD

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK17U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SK17U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 74.20.B – Attività tecniche svolte da periti industriali.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESK17 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 9.499.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 8.017.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 606 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro G del modello (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle aree specialistiche (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di determinazione dei compensi (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di svolgimento dell'attività (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 7.411.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili (con la sola eccezione delle variabili "Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa" e "Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica"). Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle aree specialistiche, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciassette gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi, che ha riguardato circa 7.400 soggetti, ha portato all'individuazione di 17 gruppi omogenei, differenziati in funzione di tre elementi principali:

La **tipologia dell'attività** ha portato all'evidenziazione dei professionisti che si occupano prevalentemente di:

- rilievi topografici ed elaborati grafici (cluster 2);
- direzione dei lavori (cluster 4);
- consulenza tecnica d'ufficio (cluster 6);
- progettazione (cluster 9);
- consulenze e certificazioni (cluster 10);
- perizie assicurative (cluster 12);
- amministrazione e gestione di beni (cluster 13);
- collaudi (cluster 14).

L'**area specialistica** ha permesso di individuare i professionisti specializzati nel settore:

- meccanico/metalmeccanico (cluster 1);
- edile (cluster 3, 4 e 5);
- elettrotecnico/elettronico (cluster 7 e 9);
- informatico (cluster 11);

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- termotecnico (cluster 15).

La tipologia della clientela ha evidenziato i professionisti che lavorano prevalentemente per studi tecnici (cluster 5 e 8).

La **dimensione e struttura dello studio professionale** ha portato all'evidenziazione di studi professionali di piccole dimensioni (cluster 16) e di grandi dimensioni (cluster 17).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – PERITI MECCANICI E METALMECCANICI

NUMEROSITÀ: 686

Questo cluster risulta caratterizzato da professionisti specializzati nel settore meccanico e metalmeccanico, da cui traggono il 96% dei compensi.

Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente. Il 15% dei soggetti del cluster dichiara di essere pensionato.

I professionisti appartenenti al cluster effettuano principalmente attività di progettazione (48% dei compensi) e, nel 36% dei casi, di consulenza tecnica d'ufficio, che apporta il 55% dei compensi.

La clientela è costituita prevalentemente da società di capitali (56% dei compensi) e da imprenditori individuali (38%). Il committente principale rappresenta il 50% del totale dei compensi. Il 24% dei professionisti del cluster esercita la sua attività per un solo cliente.

L'area di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione.

Il 63% degli appartenenti al cluster svolge la professione utilizzando una superficie di 20 metri quadri all'interno della propria abitazione.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 2 – PERITI CHE EFFETTUANO RILIEVI TOPOGRAFICI ED ELABORATI GRAFICI E ALTRI RILIEVI E RESTITUZIONI GRAFICHE

NUMEROSITÀ: 215

I professionisti appartenenti al cluster sono specializzati nell'effettuazione di rilievi topografici ed elaborati grafici ed altri rilievi e restituzioni grafiche, da cui derivano l'85% dei compensi.

L'attività viene svolta individualmente e raramente si fa ricorso a personale dipendente.

Le principali aree specialistiche sono la meccanica/metalmeccanica (indicata dal 29% dei soggetti, per il 77% dei compensi), l'edilizia (29% dei soggetti con il 61% dei compensi), l'elettrotecnica/elettronica (25% dei soggetti con il 79% dei compensi) e la termotecnica (20% dei soggetti con il 67% dei compensi).

La clientela è costituita da società di capitali (36% dei compensi), imprenditori individuali (30%), studi tecnici (35% dei soggetti con il 38% dei compensi) e privati (33% dei soggetti con il 31% dei compensi).

I soggetti del cluster svolgono la propria attività prevalentemente in un ambito che si estende dal comune alla regione.

Il 55% degli appartenenti al cluster opera all'interno della propria abitazione, dedicando una superficie di 16 metri quadri all'esercizio dell'attività professionale, mentre il 33% dispone di un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 37 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 3 – PERITI EDILI

NUMEROSITÀ: 885

Il cluster è composto da professionisti specializzati nell'edilizia, che rappresenta la fonte del 92% dei compensi. Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente.

I professionisti del cluster effettuano principalmente attività di progettazione (40% dei compensi) ed, in misura minore, di direzione lavori (10% dei compensi). Si rilevano inoltre, nel 48% dei casi, attività di rilievi topografici ed elaborati grafici, che apportano il 19% dei compensi.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (35% dei compensi), imprenditori individuali (26%) e società di capitali (21%).

I soggetti appartenenti al cluster svolgono la propria attività prevalentemente in ambito comunale e provinciale.

Il 60% dei soggetti appartenenti al cluster svolge la professione all'interno di un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 43 metri quadri. Il 34% utilizza la propria abitazione in uso promiscuo, dedicando all'attività professionale una superficie di 20 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 4 – PERITI SPECIALIZZATI NELLA DIREZIONE LAVORI PER L'EDILIZIA

NUMEROSITÀ: 215

I professionisti appartenenti al cluster sono specializzati nella direzione lavori (66% dei compensi) per il settore edile (69% dei compensi). Alla direzione lavori si affianca l'attività di progettazione (15% dei compensi).

L'attività viene svolta in forma individuale ed il ricorso a personale dipendente è molto raro.

La clientela è costituita da società di capitali (37% dei compensi), imprenditori individuali (30%) e privati (17%).

I soggetti del cluster svolgono la propria attività in un ambito che si estende dal comune alla regione.

Il 46% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 18 metri quadri, mentre il 41% opera in un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 33 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 5 – PERITI EDILI CHE PRESTANO LA LORO OPERA PER STUDI TECNICI

NUMEROSITÀ: 161

I professionisti appartenenti al cluster prestano la loro opera prevalentemente per studi tecnici, da cui traggono il 73% dei compensi. Sebbene l'87% dei soggetti del cluster lavori per più di 2 clienti (il 47% per più di 5 clienti ed il 40% per 2-5 clienti), il 47% dei compensi deriva dal committente principale.

I soggetti appartenenti al cluster operano individualmente e raramente fanno ricorso a personale dipendente.

L'area specialistica prevalente è l'edilizia (90% dei compensi), per la quale i periti del cluster effettuano diverse attività, le principali delle quali risultano essere i rilievi topografici ed elaborati grafici e altri rilievi (27% dei compensi) e la progettazione (26%).

I soggetti del cluster svolgono la propria attività in ambito comunale e provinciale.

Il 57% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 15 metri quadri. Il 34% dispone di un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, con una superficie di 29 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 personal computer.

CLUSTER 6 – PERITI SPECIALIZZATI NELLA CONSULENZA TECNICA D'UFFICIO

NUMEROSITÀ: 351

I professionisti appartenenti al cluster effettuano quasi esclusivamente attività di consulenza tecnica d'ufficio, da cui derivano il 91% dei compensi, ed operano quasi sempre individualmente, facendo ricorso raramente a personale dipendente. Il 19% dei soggetti del cluster dichiara di essere pensionato.

I professionisti del cluster lavorano, nel 36% dei casi, nel settore elettrotecnico/elettronico (83% dei compensi) e, per il 15%, in quello termotecnico (76%).

La clientela è costituita prevalentemente da società di capitali (48% dei compensi) e da imprenditori individuali (48% dei soggetti con 63% dei compensi). Il 29% dei professionisti appartenenti al cluster esercita la sua attività per un solo cliente. Il committente principale rappresenta il 53% del totale dei compensi.

I soggetti del cluster svolgono la propria attività prevalentemente in ambito comunale e provinciale.

Il 70% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 17 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 personal computer.

CLUSTER 7 – PERITI ELETTROTECNICI/ELETTRONICI

NUMEROSITÀ: 696

Questo cluster risulta caratterizzato dalla specializzazione dei suoi appartenenti nel settore elettrotecnico/elettronico (93% dei compensi). Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente.

I professionisti che fanno parte del cluster effettuano principalmente attività di progettazione (34% dei compensi) e, in misura minore, di direzione lavori (13%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprenditori individuali (40% dei compensi) e da società di capitali (37%).

I soggetti appartenenti al cluster svolgono la propria attività in ambito comunale e provinciale.

Il 56% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 20 metri quadri per l'esercizio dell'attività professionale. Al contrario, il 35% dispone di un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, con una superficie di 38 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer e 1-2 strumenti elettronici/elettrotecnici con costo fino a 3.000 euro.

CLUSTER 8 – PERITI CHE PRESTANO LA LORO OPERA PER STUDI TECNICI

NUMEROSITÀ: 391

I periti appartenenti al cluster sono caratterizzati dal prestare la loro opera prevalentemente per studi tecnici, da cui ottengono l'85% dei compensi. Il committente principale rappresenta il 59% del totale dei compensi. Il 24% dei professionisti del cluster esercita la sua attività per un solo cliente.

I professionisti operano individualmente e raramente fanno ricorso a personale dipendente.

Le aree specialistiche principali sono elettrotecnica/elettronica (61% dei compensi) e, in misura minore, termotecnica (21% dei soggetti con il 67% dei compensi).

I professionisti appartenenti al cluster effettuano principalmente attività di progettazione (49% dei compensi) e, in misura minore, di rilievi topografici ed elaborati grafici e altri rilievi (37% dei soggetti con il 69% dei compensi).

L'ambito territoriale di attività si estende dal comune alla provincia.

Il 62% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 16 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 personal computer.

CLUSTER 9 – PERITI SPECIALIZZATI NELLA PROGETTAZIONE ELETTROTECNICA/ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 1.005

Questo cluster risulta caratterizzato da professionisti specializzati nella progettazione (87% dei compensi) elettrotecnica/elettronica (84% dei compensi).

Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente. Il 17% dei soggetti ha un lavoro dipendente a tempo pieno.

La clientela è costituita prevalentemente da imprenditori individuali (42% dei compensi) e da società di capitali (34%).

I soggetti appartenenti al cluster svolgono la propria attività soprattutto in ambito comunale e provinciale.

Il 53% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 19 metri quadri. Al contrario, il 39% dispone di un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, con una superficie di 39 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer e 3 strumenti elettronici/elettrotecnici con costo fino a 3.000 euro (nel 47% dei casi).

CLUSTER 10 – PERITI CHE FORNISCONO CONSULENZE E CERTIFICAZIONI

NUMEROSITÀ: 239

I periti appartenenti a questo cluster sono specializzati nella fornitura di consulenze e certificazioni, da cui traggono l'83% dei compensi.

Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente. Il 17% dei soggetti esercita attività di insegnamento ed il 15% dichiara di essere pensionato.

Le aree specialistiche in cui i periti del cluster esercitano la loro attività sono piuttosto diversificate. Si registra la prevalenza dell'infortunistica (34% dei soggetti con il 61% dei compensi) e della meccanica/metalmeccanica (33% dei soggetti con il 48% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da società di capitali (51% dei compensi) e da imprenditori individuali (29%).

L'ambito di attività varia dal comune alla regione.

Il 66% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 19 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 11 – PERITI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 85

Si tratta di professionisti specializzati in informatica, area che rappresenta il 93% dei compensi.

I periti del cluster operano quasi sempre individualmente e fanno ricorso raramente a personale dipendente. Il 18% dei soggetti ha un lavoro dipendente a tempo pieno ed il 13% esercita attività di insegnamento.

Le attività principali sono la progettazione (34% dei soggetti con il 59% dei compensi) e la consulenza tecnica d'ufficio (31% dei soggetti con il 57% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da società di capitali (46% dei compensi) e da imprenditori individuali (32%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione.

Il 68% dei professionisti del cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 17 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 12 – PERITI SPECIALIZZATI NELLE PERIZIE ASSICURATIVE

NUMEROSITÀ: 268

I periti del cluster derivano la quasi totalità dei loro compensi dalle perizie assicurative (93% dei compensi) e operano individualmente, facendo di rado ricorso a personale dipendente. Il 27% dei soggetti dichiara di essere pensionato.

Coerentemente con la tipologia di attività svolta, l'area specialistica principale è l'infortunistica (58% dei compensi) e la clientela è costituita prevalentemente da banche e compagnie di assicurazione (78% dei compensi).

I soggetti appartenenti al cluster svolgono la propria attività in ambito comunale e provinciale.

Il 53% dei soggetti opera in un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 38 metri quadri, mentre il 38% svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 19 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 13 – PERITI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI AMMINISTRAZIONE E GESTIONE DI BENI

NUMEROSITÀ: 109

I professionisti appartenenti al cluster svolgono diverse attività, tra le quali si rileva la prevalenza di amministrazione e gestione di beni (24% dei compensi), a cui si affianca la progettazione (24%).

Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente. Il 18% dei soggetti ha un lavoro dipendente a tempo pieno ed il 16% dichiara di essere pensionato.

Coerentemente con la tipologia di attività svolta, non si registrano aree specialistiche prevalenti e la clientela è costituita essenzialmente da condomini (50% dei compensi) ed, in misura minore, da imprenditori individuali (15%), privati (12%) e società di capitali (37% dei soggetti con il 34% dei compensi).

I soggetti appartenenti al cluster svolgono la propria attività in ambito comunale e provinciale.

Il 56% dei soggetti opera in un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 39 metri quadri, mentre il 37% svolge la propria attività all'interno della propria abitazione, su una superficie di 18 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 14 – PERITI CHE EFFETTUANO COLLAUDI

NUMEROSITÀ: 207

Questo cluster risulta caratterizzato da professionisti specializzati nei collaudi (50% dei compensi), cui si affiancano le attività di progettazione (24%).

I professionisti del cluster operano individualmente e ricorrono raramente a personale dipendente. Il 18% dei soggetti ha un lavoro dipendente a tempo pieno.

Le aree specialistiche prevalenti sono l'elettrotecnica/elettronica (59% dei compensi) e, per il 25% dei soggetti, la meccanica/metalmeccanica (con il 70% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da società di capitali (43% dei compensi) e da imprenditori individuali (38%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione.

Il 62% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 19 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer e, nel 43% dei casi, da 3 strumenti elettronici/elettrotecnici con costo fino a 3.000 euro.

CLUSTER 15 – PERITI TERMOTECNICI

NUMEROSITÀ: 839

Questo cluster risulta caratterizzato da professionisti specializzati nel settore termotecnico, dal quale traggono il 93% dei compensi. Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente.

I professionisti del cluster effettuano principalmente attività di progettazione (67% dei compensi).

La clientela è costituita prevalentemente da imprenditori individuali (38% dei compensi), società di capitali (27%), studi tecnici (11%) e privati (11%).

I soggetti appartenenti al cluster svolgono la propria attività in un territorio che si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

Il 53% dei soggetti opera in un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 44 metri quadri, mentre il 41% svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 21 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 personal computer.

CLUSTER 16 – STUDI PERITALI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 799

Questo cluster è costituito da periti industriali che non risultano specializzati in attività ed aree specialistiche particolari.

Si tratta quasi esclusivamente di professionisti che svolgono la loro attività in forma individuale, facendo raramente ricorso a personale dipendente. Il 16% dei soggetti dichiara di essere pensionato.

La clientela è costituita prevalentemente da società di capitali (47% dei compensi) e da imprenditori individuali (27%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione.

Il 54% degli appartenenti al cluster svolge la professione all'interno della propria abitazione, utilizzando una superficie di 20 metri quadri, mentre il 34% dispone di un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 39 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1-2 personal computer.

CLUSTER 17 – STUDI PERITALI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 241

Questo cluster è composto per il 77% da professionisti che operano individualmente e per il 22% da associazioni fra professionisti, con una struttura di 3 addetti.

I professionisti del cluster svolgono varie attività, la principale delle quali è la progettazione (53% dei compensi).

Le aree specialistiche prevalenti sono l'elettrotecnica/elettronica (56% dei soggetti con il 67% dei compensi), la termotecnica (37% dei soggetti con il 57% dei compensi), la meccanica/metalmeccanica (21% dei soggetti con il 58% dei compensi) e l'edilizia (24% dei soggetti con 42% dei compensi).

La clientela è costituita soprattutto da società di capitali (36% dei compensi) e da imprenditori individuali (34%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione.

Coerentemente con le dimensioni della struttura, quasi tutti i soggetti (97%) esercitano l'attività in un'unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività, su una superficie di 98 metri quadri.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 5 personal computer e 2 strumenti elettronici/elettrotecnici con costo fino a 3.000 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***Resa oraria*** = compensi dichiarati - spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica /(numero addetti[4]*50*48).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 15 e 17;
- dal 2° ventile, per il cluster 11;
- dal 3° ventile, per il cluster 13;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 16.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

---

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) = 1*"Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/48

Numero addetti = (associazioni tra professionisti) = Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/48

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale"[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "Consumi" e "Altre spese". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente delle variabili "Consumi" e "Altre spese".

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK17U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	1.752,0341	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,2645	0,3262	0,0630	0,1627	-
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	0,2645	0,3262	0,3092	0,1627	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,2645	0,3262	0,0908	0,1627	-
Consumi	1,7066	0,9589	0,6932	0,6267	0,3881
Altre spese	1,7066	0,9589	0,1063	0,6267	0,3881
Numero di incarichi relativo a "Progettazione" ponderato per compenso medio per incarico	20.829,2424	17.793,5346	23.644,4470	17.462,4722	24.154,5471
Numero di incarichi relativo a "Direzione lavori" ponderato per compenso medio per incarico	12.840,6111	-	14.108,8697	14.984,9677	12.377,1905
Numero di incarichi relativo a "Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)" ponderato per compenso medio per incarico	6.828,8454	-	6.856,9819	6.069,3356	6.640,9867
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per compenso medio per incarico	3.494,3228	-	4.601,6212	-	-
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici ed elaborati grafici" ponderato per compenso medio per incarico	2.839,7184	3.846,1661	4.154,0405	4.123,2304	4.327,1528
Numero di incarichi relativo a "Altri rilievi e restituzioni grafiche" ponderato per compenso medio per incarico	3.073,1653	4.381,6308	3.852,4317	-	3.611,4663
Numero di incarichi relativo a "Consulenza tecnica d'ufficio" ponderato per compenso medio per incarico	8.525,1317	9.331,8705	9.718,5687	9.187,9189	9.856,6865
Numero di incarichi relativo a "Perizie assicurative" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	2.675,7217	-	2.514,5587

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Numero di incarichi relativo a "Altre perizie" ponderato per compenso medio per incarico	3.413,2071	-	4.289,7390	4.303,6393	3.933,3258
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione e gestione di beni" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)" ponderato per compenso medio per incarico	9.366,0822	-	14.528,2409	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per compenso medio per incarico	12.270,5651	13.747,2516	14.433,3351	11.473,2784	14.093,3819

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK17U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK17U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	-	0,1387	-	0,0412	0,8489
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	-	0,1387	-	0,0412	0,8489
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	-	1,1244	-	0,0412	0,8489
Consumi	1,1218	0,6992	1,3761	0,0726	1,4708
Altre spese	1,1218	0,2632	0,9666	0,0726	1,0665
Numero di incarichi relativo a "Progettazione" ponderato per compenso medio per incarico	16.002,2837	23.740,8389	20.775,4768	24.775,2486	19.567,6553
Numero di incarichi relativo a "Direzione lavori" ponderato per compenso medio per incarico	-	14.561,5260	14.587,8539	13.151,1018	-
Numero di incarichi relativo a "Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)" ponderato per compenso medio per incarico	-	5.989,6889	6.810,0988	6.471,3917	-
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per compenso medio per incarico	-	3.969,9027	4.550,7630	5.457,2804	-
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici ed elaborati grafici" ponderato per compenso medio per incarico	-	3.893,0106	3.808,1484	4.299,7408	-
Numero di incarichi relativo a "Altri rilievi e restituzioni grafiche" ponderato per compenso medio per incarico	-	4.020,8444	3.936,6299	4.370,9850	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenza tecnica d'ufficio" ponderato per compenso medio per incarico	9.833,1553	9.388,5121	8.763,1761	9.071,2917	-
Numero di incarichi relativo a "Perizie assicurative" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	2.788,1578	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre perizie" ponderato per compenso medio per incarico	-	4.379,8366	2.701,3905	4.266,1300	-
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione e gestione di beni" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)" ponderato per compenso medio per incarico	-	13.141,4347	-	14.854,9573	12.929,5903
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per compenso medio per incarico	12.336,6804	14.556,3268	13.725,8375	14.708,2816	14.634,3936

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK17U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK17U

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-	-	-	2.020,7427
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	-	0,6655	-	0,6412	0,1050
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	-	0,6655	-	0,6412	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	3,4098	-	-	0,6412	0,0922
Consumi	4,1911	1,5081	1,0807	0,7097	0,3843
Altre spese	4,1911	0,5328	1,0807	0,7097	0,1129
Numero di incarichi relativo a "Progettazione" ponderato per compenso medio per incarico	8.762,7096	-	22.418,7361	22.252,2411	23.864,4302
Numero di incarichi relativo a "Direzione lavori" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	14.601,5689	14.378,1316	14.188,4403
Numero di incarichi relativo a "Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	-	-	6.390,3610
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	-	5.204,6594	5.418,5917
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici ed elaborati grafici" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	-	-	4.008,0260
Numero di incarichi relativo a "Altri rilievi e restituzioni grafiche" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	-	-	4.289,1784
Numero di incarichi relativo a "Consulenza tecnica d'ufficio" ponderato per compenso medio per incarico	7.017,6675	7.794,9612	-	10.137,8568	9.618,2614
Numero di incarichi relativo a "Perizie assicurative" ponderato per compenso medio per incarico	-	2.559,5856	-	-	-
Numero di incarichi relativo a "Altre perizie" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	3.699,6046	-	4.273,3611
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione e gestione di beni" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	9.293,1090	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)" ponderato per compenso medio per incarico	-	-	10.919,0949	-	14.511,0444
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per compenso medio per incarico	9.688,2841	-	11.569,4367	13.218,4828	14.802,7060

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **TK17U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

TK17U

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Numero di soci o associati che prestano attività nello studio * Fattore correttivo associazioni	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	0,5449	0,0642
Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa	-	-
Compensi corrisposti a terzi per incarichi direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	0,4135	0,1005
Consumi	1,0369	0,0871
Altre spese	1,0369	0,0871
Numero di incarichi relativo a "Progettazione" ponderato per compenso medio per incarico	20.046,6567	24.221,6665
Numero di incarichi relativo a "Direzione lavori" ponderato per compenso medio per incarico	12.868,6822	14.788,6030
Numero di incarichi relativo a "Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)" ponderato per compenso medio per incarico	5.968,0466	6.853,1506
Numero di incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per compenso medio per incarico	3.736,8781	5.477,2074
Numero di incarichi relativo a "Rilievi topografici ed elaborati grafici" ponderato per compenso medio per incarico	3.012,7647	4.308,7745
Numero di incarichi relativo a "Altri rilievi e restituzioni grafiche" ponderato per compenso medio per incarico	-	4.070,2979
Numero di incarichi relativo a "Consulenza tecnica d'ufficio" ponderato per compenso medio per incarico	9.170,3172	9.732,3579
Numero di incarichi relativo a "Perizie assicurative" ponderato per compenso medio per incarico	2.832,3745	-
Numero di incarichi relativo a "Altre perizie" ponderato per compenso medio per incarico	3.697,1925	4.279,4559
Numero di incarichi relativo a "Amministrazione e gestione di beni" ponderato per compenso medio per incarico	-	-
Numero di incarichi relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)" ponderato per compenso medio per incarico	12.162,9799	11.883,7367
Numero di incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per compenso medio per incarico	13.144,3851	14.390,1317

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 2 della territorialità Generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,3152	-
Correttivo da applicare a "Consumi" + "Altre spese" *Gruppo 5 della territorialità Generale a livello provinciale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,3152	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Per la definizione di "Fattore correttivo associazioni" si rimanda al calcolo del Numero degli addetti descritto nel capitolo "Definizione della funzione di compenso".

La variabile "Numero incarichi relativo a "Progettazione" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Progettazione" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Progettazione";530); 25.000)/ 25.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Progettazione";670); 25.000)/ 25.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Direzione lavori" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Direzione lavori" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a ("Direzione lavori");500);15.000)/ 15.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a ("Direzione lavori");500);15.000)/ 15.000

La variabile “Numero incarichi relativo a "Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)";280);7.000)/ 7.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Misure e contabilità (quadri economici-relazioni tecniche)";330);7.000)/ 7.000

La variabile “Numero incarichi relativo a "Collaudi" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Collaudi " * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Collaudi ";200);5.500)/ 5.500
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Collaudi ";230); 5.500)/ 5.500

La variabile "Numero incarichi relativo a "Rilievi topografici ed elaborati grafici" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Rilievi topografici ed elaborati grafici" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Rilievi topografici ed elaborati grafici ";180);4.500)/ 4.500
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Rilievi topografici ed elaborati grafici";290); 4.500)/ 4.500

La variabile "Numero incarichi relativo a "Altri rilievi e restituzioni grafiche" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Altri rilievi e restituzioni grafiche " * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Altri rilievi e restituzioni grafiche ";200);4.500)/ 4.500
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Altri rilievi e restituzioni grafiche ";200); 4.500)/ 4.500

La variabile "Numero incarichi relativo a "Perizie assicurative" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Perizie assicurative " * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Perizie assicurative ";35);3.000)/ 3.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Perizie assicurative ";50); 3.000)/ 3.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Consulenza tecnica d'ufficio" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Consulenza tecnica d'ufficio " * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Consulenza tecnica d'ufficio";240); 10.000)/ 10.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Consulenza tecnica d'ufficio";400); 10.000)/ 10.000

La variabile “Numero incarichi relativo a "Altre perizie" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Altre perizie" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Altre perizie ";135); 4.500)/ 4.500
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Altre perizie ";245); 4.500)/ 4.500

La variabile “Numero incarichi relativo a "Amministrazione e gestione di beni" ponderato per il compenso medio per incarico” è calcolata come:

Numero incarichi relativi a " Amministrazione e gestione di beni " * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Amministrazione e gestione di beni ";400); 10.000)/ 10.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a " Amministrazione e gestione di beni ";400); 10.000)/ 10.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)";200); 15.000)/ 15.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)";250); 15.000)/ 15.000

La variabile "Numero incarichi relativo a "Altre attività" ponderato per il compenso medio per incarico" è calcolata come:

Numero incarichi relativi a "Altre attività" * peso di ponderazione

dove:

Peso di ponderazione = (professionista che appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Altre attività";215); 15.000)/ 15.000
Peso di ponderazione = (professionista che non appartiene al gruppo territoriale 2 oppure 5 della Territorialità a livello provinciale)	MIN(MAX(compenso per incarico relativo a "Altre attività";250); 15.000)/ 15.000

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività – Superficie complessiva

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Progettazione
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Direzione lavori
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Collaudi
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Rilievi topografici ed elaborati grafici
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Altri rilievi e restituzioni grafiche
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Perizie assicurative
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Consulenza tecnica d'ufficio
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Amministrazione e gestione di beni
- Tipologia dell'attività: Percentuale sui compensi per Consulenze e certificazioni (qualità e sicurezza)
- Aree specialistiche: Percentuale sui compensi per Edilizia
- Aree specialistiche: Percentuale sui compensi per Meccanica/Metalmeccanica
- Aree specialistiche: Percentuale sui compensi per Elettrotecnica/elettronica
- Aree specialistiche: Percentuale sui compensi per Informatica
- Aree specialistiche: Percentuale sui compensi per Termotecnica
- Aree specialistiche: Percentuale sui compensi per Infortunistica
- Tipologia della clientela: Percentuale sui compensi per Studi tecnici (periti industriali, architetti, ingegneri, geologi)
- Tipologia della clientela: Percentuale sui compensi per Condomini
- Tipologia della clientela: Percentuale sui compensi per Banche e compagnie di assicurazione

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TK56U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG56U (limitatamente all'attività di lavoro autonomo).

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 85.14.A – Laboratori di analisi cliniche.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 723.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 120 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di laboratorio di analisi (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 603.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri, ad esclusione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alla dimensione della struttura, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tre gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base del profilo dimensionale.

La dimensione della struttura in termini di numero di addetti, numero di esami effettuati e consumo di reagenti ha pertanto consentito di individuare liberi professionisti che prestano la propria opera presso strutture diagnostiche e di altra natura (cluster 1), piccoli laboratori di analisi (cluster 2) e laboratori di analisi più strutturati (cluster 3).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – LIBERI PROFESSIONISTI CHE GENERALMENTE OPERANO PRESSO STRUTTURE DI TERZI

NUMEROSITÀ: 324

Il cluster è formato quasi esclusivamente da attività in cui lavora il solo titolare.

La clientela è formata da laboratori di analisi (93% dei compensi per il 31% dei soggetti), strutture sanitarie private (89% per il 22%), altre imprese e società (55% per l'11%) e altri soggetti (64% per il 15%); il 26% dei soggetti che compongono il cluster dichiara di svolgere attività in convenzione con il SSN (da cui deriva l'88% dei compensi).

Trattandosi di soggetti che generalmente operano presso strutture di terzi, non sono significative né le superfici destinate allo svolgimento dell'attività né i beni strumentali.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 2 – PICCOLI LABORATORI DI ANALISI CLINICHE

NUMEROSITÀ: 150

Il cluster è formato da ditte individuali (77% dei casi) e associazioni tra professionisti (23%). Sono stati rilevati 2-3 addetti tra i quali figurano 1 medico e/o 1 biologo, 1 tecnico di laboratorio (nel 55% dei casi) e 1 unità di personale amministrativo (nel 59% dei casi).

Si tratta di laboratori di analisi che effettuano un numero contenuto di esami (anche il consumo di reagenti è inferiore alla media). Le prestazioni riguardano prevalentemente biochimica clinica (50% dei compensi), ematologia e coagulazione (19%), esami delle urine (13%) e microbiologia (7%). In misura marginale vengono erogate prestazioni in altre aree: immunometria (14% dei compensi per il 49% dei soggetti) e virologia (6% dei compensi per il 20% dei soggetti).

L'85% degli esercizi che formano il cluster dichiara di svolgere attività in convenzione con il SSN (da cui deriva l'87% dei compensi).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono superfici destinate a laboratorio (66 mq), all'accesso clienti (21 mq) e a ufficio (15 mq).

La dotazione di beni strumentali comprende 4 apparecchi per ematologia/ematochimica, 1-2 per batteriologia, virologia e urine e 1-2 per immunodiagnostica (nel 49% dei casi).

CLUSTER 3 – LABORATORI DI ANALISI CLINICHE

NUMEROSITÀ: 84

Il cluster è formato da ditte individuali (71% dei casi) e associazioni tra professionisti (29%). Si rilevano 4-5 addetti tra cui figurano 1 medico, 1-2 biologi, 1 tecnico di laboratorio e 1-2 unità di personale amministrativo.

Le prestazioni riguardano prevalentemente biochimica clinica (46% dei compensi), ematologia e coagulazione (16%), immunometria (17%), esami delle urine (10%) e microbiologia (7%). In misura marginale vengono erogate prestazioni in altre aree: virologia (6% dei compensi per il 29% dei soggetti) e istopatologia (17% dei compensi per il 10% dei soggetti).

Il 93% degli esercizi che formano il cluster dichiara di svolgere attività in convenzione con il SSN (da cui deriva l'87% dei compensi).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono superfici destinate a laboratorio (85 mq), all'accesso clienti (32 mq) e a ufficio (20 mq).

La dotazione di beni strumentali comprende 4 apparecchi per ematologia/ematochimica, 2 per batteriologia, virologia e urine e 1-2 per immunodiagnostica.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro G del modello superiori ai compensi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***resa oraria*** = compensi dichiarati - spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica / (numero addetti[4]*50*48).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e per localizzazione territoriale, è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Sono stati i scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 3° ventile, per il cluster 3.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale (SSN), di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di compensi derivante da tutte le attività non in convenzione con il Servizio Sanitario Nazionale.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro G del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al periodo di inizio attività per i professionisti che svolgono l'attività in forma individuale. A tal

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1 * "Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività") / 50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno") / 48

numero addetti = (associazioni tra professionisti) Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni"

dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a (minor valore tra 50 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio") / 50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a (minor valore tra 48 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio") / 48

fine il periodo di inizio dell'attività è stato rappresentato con una variabile dummy ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Numero giornate lavorate". Tale variabile ha prodotto valori correttivi da applicare nella stima del compenso di riferimento al coefficiente della variabile "Numero giornate lavorate".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[5];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

TK56U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Valore dei beni strumentali	0,2437	0,2947	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,2236	1,4030	1,4537
Consumi + Altre spese	1,2236	1,1600	1,7457
Consumi di reagenti per l'attività di analisi cliniche	-	1,3342	-
Numero giornate lavorate	142,6769	92,6478	181,0394
Numero giornate lavorate relative al periodo di esercizio dell'attività (*) inferiore o uguale a due anni	-43,2436	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione con il SSN

(*) Periodo di esercizio dell'attività = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio - Anno di inizio dell'attività

ALLEGATO 3.B
VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci o associati che prestano attività nello studio

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero di esami effettuati nel corso dell'anno

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Ematologia e ematochimica (fino a euro 1.033)
- Ematologia e ematochimica (oltre euro 1.033 fino a euro 2.582)
- Ematologia e ematochimica (oltre euro 2.582 fino a euro 10.329)
- Ematologia e ematochimica (oltre euro 10.329 fino a euro 51.646)
- Ematologia e ematochimica (oltre euro 51.646)
- Batteriologia, virologia e urine (fino a euro 1.033)
- Batteriologia, virologia e urine (oltre euro 1.033 fino a euro 2.582)
- Batteriologia, virologia e urine (oltre euro 2.582 fino a euro 10.329)
- Batteriologia, virologia e urine (oltre euro 10.329 fino a euro 51.646)
- Batteriologia, virologia e urine (oltre euro 51.646)
- Istologia e citologia (fino a euro 1.033)
- Istologia e citologia (oltre euro 1.033 fino a euro 2.582)
- Istologia e citologia (oltre euro 2.582 fino a euro 10.329)
- Istologia e citologia (oltre euro 10.329 fino a euro 51.646)
- Istologia e citologia (oltre euro 51.646)
- Immunodiagnostica (fino a euro 1.033)
- Immunodiagnostica (oltre euro 1.033 fino a euro 2.582)
- Immunodiagnostica (oltre euro 2.582 fino a euro 10.329)
- Immunodiagnostica (oltre euro 10.329 fino a euro 51.646)
- Immunodiagnostica (oltre euro 51.646)
- Diagnostica isotopica (fino a euro 1.033)
- Diagnostica isotopica (oltre euro 1.033 fino a euro 2.582)
- Diagnostica isotopica (oltre euro 2.582 fino a euro 10.329)
- Diagnostica isotopica (oltre euro 10.329 fino a euro 51.646)
- Diagnostica isotopica (oltre euro 51.646)
- Altre attrezzature specifiche (fino a euro 1.033)
- Altre attrezzature specifiche (oltre euro 1.033 fino a euro 2.582)
- Altre attrezzature specifiche (oltre euro 2.582 fino a euro 10.329)
- Altre attrezzature specifiche (oltre euro 10.329 fino a euro 51.646)
- Altre attrezzature specifiche (oltre euro 51.646)

QUADRO Z DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Consumi: Reagenti per laboratorio di base (biochimica clinica, ematologia e coagulazione, immunometria, microbiologia)
- Consumi: Reagenti per virologia

06A04249

AUGUSTA IANNINI, *direttore* FRANCESCO NOCITA, *redattore*

(G604001/1) Roma, 2006 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. - S.

ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO

LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE

cap	località	libreria	indirizzo	pref.	tel.	fax
95024	**ACIREALE (CT)**	CARTOLIBRERIA LEGISLATIVA S.G.C. ESSEGICI	Via Caronda, 8-10	095	7647982	7647982
00041	**ALBANO LAZIALE (RM)**	LIBRERIA CARACUZZO	Corso Matteotti, 201	06	9320073	93260286
60121	**ANCONA**	LIBRERIA FOGOLA	Piazza Cavour, 4-5-6	071	2074606	2060205
83100	**AVELLINO**	LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI	Via Matteotti, 30/32	0825	30597	248957
81031	**AVERSA (CE)**	LIBRERIA CLA.ROS	Via L. Da Vinci, 18	081	8902431	8902431
70124	**BARI**	CARTOLIBRERIA QUINTILIANO	Via Arcidiacono Giovanni, 9	080	5042665	5610818
70121	**BARI**	LIBRERIA UNIVERSITÀ E PROFESSIONI	Via Crisanzio, 16	080	5212142	5243613
13900	**BIELLA**	LIBRERIA GIOVANNACCI	Via Italia, 14	015	2522313	34983
40132	**BOLOGNA**	LIBRERIA GIURIDICA EDINFORM	Via Ercole Nani, 2/A	051	4218740	4210565
40124	**BOLOGNA**	LIBRERIA GIURIDICA - LE NOVITÀ DEL DIRITTO	Via delle Tovaglie, 35/A	051	3399048	3394340
21052	**BUSTO ARSIZIO (VA)**	CARTOLIBRERIA CENTRALE BORAGNO	Via Milano, 4	0331	626752	626752
91022	**CASTELVETRANO (TP)**	CARTOLIBRERIA MAROTTA & CALIA	Via Q. Sella, 106/108	0924	45714	45714
95128	**CATANIA**	CARTOLIBRERIA LEGISLATIVA S.G.C. ESSEGICI	Via F. Riso, 56/60	095	430590	508529
88100	**CATANZARO**	LIBRERIA NISTICÒ	Via A. Daniele, 27	0961	725811	725811
66100	**CHIETI**	LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI	Via Asinio Herio, 21	0871	330261	322070
22100	**COMO**	LIBRERIA GIURIDICA BERNASCONI - DECA	Via Mentana, 15	031	262324	262324
87100	**COSENZA**	LIBRERIA DOMUS	Via Monte Santo, 70/A	0984	23110	23110
50129	**FIRENZE**	LIBRERIA PIROLA già ETRURIA	Via Cavour 44-46/R	055	2396320	288909
71100	**FOGGIA**	LIBRERIA PATIERNO	Via Dante, 21	0881	722064	722064
03100	**FROSINONE**	L'EDICOLA	Via Tiburtina, 224	0775	270161	270161
16121	**GENOVA**	LIBRERIA GIURIDICA	Galleria E. Martino, 9	010	565178	5705693
95014	**GIARRE (CT)**	LIBRERIA LA SEÑORITA	Via Trieste angolo Corso Europa	095	7799877	7799877
73100	**LECCE**	LIBRERIA LECCE SPAZIO VIVO	Via Palmieri, 30	0832	241131	303057
74015	**MARTINA FRANCA (TA)**	TUTTOUFFICIO	Via C. Battisti, 14/20	080	4839784	4839785
98122	**MESSINA**	LIBRERIA PIROLA MESSINA	Corso Cavour, 55	090	710487	662174
20100	**MILANO**	LIBRERIA CONCESSIONARIA I.P.Z.S.	Galleria Vitt. Emanuele II, 11/15	02	865236	863684
70056	**MOLFETTA (BA)**	LIBRERIA IL GHIGNO	Via Salepico, 47	080	3971365	3971365

GAZZETTA UFFICIALE

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

CANONI DI ABBONAMENTO ANNO 2006 (salvo conguaglio) (*)

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE I (legislativa)

			CANONE DI ABBONAMENTO
Tipo A	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari:		
	(di cui spese di spedizione € 219,04)	- annuale	€ **400,00**
	(di cui spese di spedizione € 109,52)	- semestrale	€ **220,00**
Tipo A1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i soli supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi:		
	(di cui spese di spedizione € 108,57)	- annuale	€ **285,00**
	(di cui spese di spedizione € 54,28)	- semestrale	€ **155,00**
Tipo B	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti dei giudizi davanti alla Corte Costituzionale:		
	(di cui spese di spedizione € 19,29)	- annuale	€ **68,00**
	(di cui spese di spedizione € 9,64)	- semestrale	€ **43,00**
Tipo C	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti della CE:		
	(di cui spese di spedizione € 41,27)	- annuale	€ **168,00**
	(di cui spese di spedizione € 20,63)	- semestrale	€ **91,00**
Tipo D	Abbonamento ai fascicoli della serie destinata alle leggi e regolamenti regionali:		
	(di cui spese di spedizione € 15,31)	- annuale	€ **65,00**
	(di cui spese di spedizione € 7,65)	- semestrale	€ **40,00**
Tipo E	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata ai concorsi indetti dallo Stato e dalle altre pubbliche amministrazioni:		
	(di cui spese di spedizione € 50,02)	- annuale	€ **167,00**
	(di cui spese di spedizione € 25,01)	- semestrale	€ **90,00**
Tipo F	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari, ed ai fascicoli delle quattro serie speciali:		
	(di cui spese di spedizione € 344,93)	- annuale	€ **780,00**
	(di cui spese di spedizione € 172,46)	- semestrale	€ **412,00**
Tipo F1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale inclusi i supplementi ordinari con i provvedimenti legislativi e ai fascicoli delle quattro serie speciali:		
	(di cui spese di spedizione € 234,45)	- annuale	€ **652,00**
	(di cui spese di spedizione € 117,22)	- semestrale	€ **342,00**

N.B.: L'abbonamento alla GURI tipo A, A1, F, F1 comprende gli indici mensili
Integrando con la somma di € **80,00** *il versamento relativo al tipo di abbonamento alla* Gazzetta Ufficiale - *parte prima - prescelto, si riceverà anche l'Indice Repertorio Annuale Cronologico per materie anno 2005.*

BOLLETTINO DELLE ESTRAZIONI

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **88,00**

CONTO RIASSUNTIVO DEL TESORO

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **56,00**

PREZZI DI VENDITA A FASCICOLI
(Oltre le spese di spedizione)

Prezzi di vendita:		
	serie generale	€ 1,00
	serie speciali (escluso concorsi), ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo serie speciale, *concorsi*, prezzo unico	€ 1,50
	supplementi (ordinari e straordinari), ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo Bollettino Estrazioni, ogni 16 pagine o frazione	€ 1,00
	fascicolo Conto Riassuntivo del Tesoro, prezzo unico	€ 6,00

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE II (inserzioni)

Abbonamento annuo	*(di cui spese di spedizione € 120,00)*		€ **320,00**
Abbonamento semestrale	*(di cui spese di spedizione € 60,00)*		€ **185,00**
Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione (oltre le spese di spedizione)		€ 1,00	

I.V.A. 20% inclusa

RACCOLTA UFFICIALE DEGLI ATTI NORMATIVI

Abbonamento annuo		€ **190,00**
Abbonamento annuo per regioni, province e comuni		€ **180,00**
Volume separato (oltre le spese di spedizione)	€ 18,00	

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

Per l'estero i prezzi di vendita, in abbonamento ed a fascicoli separati, anche per le annate arretrate, compresi i fascicoli dei supplementi ordinari e straordinari, devono intendersi raddoppiati. Per il territorio nazionale i prezzi di vendita dei fascicoli separati, compresi i supplementi ordinari e straordinari, relativi ad anni precedenti, devono intendersi raddoppiati. Per intere annate è raddoppiato il prezzo dell'abbonamento in corso. Le spese di spedizione relative alle richieste di invio per corrispondenza di singoli fascicoli, vengono stabilite, di volta in volta, in base alle copie richieste.

N.B. - Gli abbonamenti annui decorrono dal 1° gennaio al 31 dicembre, i semestrali dal 1° gennaio al 30 giugno e dal 1° luglio al 31 dicembre.

Restano confermati gli sconti in uso applicati ai soli costi di abbonamento

ABBONAMENTI UFFICI STATALI
Resta confermata la riduzione del 52% applicata sul solo costo di abbonamento

* tariffe postali di cui al Decreto 13 novembre 2002 (G.U. n. 289/2002) e D.P.C.M. 27 novembre 2002 n. 294 (G.U. 1/2003) per soggetti iscritti al R.O.C.

€ 63,00

Segue: **LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE**

cap	località	libreria	indirizzo	pref.	tel.	fax
80139	**NAPOLI**	LIBRERIA MAJOLO PAOLO	Via C. Muzy, 7	081	282543	269898
80134	**NAPOLI**	LIBRERIA LEGISLATIVA MAJOLO	Via Tommaso Caravita, 30	081	5800765	5521954
28100	**NOVARA**	EDIZIONI PIROLA E MODULISTICA	Via Costa, 32/34	0321	626764	626764
90138	**PALERMO**	LA LIBRERIA DEL TRIBUNALE	P.za V.E. Orlando, 44/45	091	6118225	552172
90138	**PALERMO**	LIBRERIA S.F. FLACCOVIO	Piazza E. Orlando, 15/19	091	334323	6112750
90145	**PALERMO**	LIBRERIA COMMISSIONARIA G. CICALA INGUAGGIATO	Via Galileo Galilei, 9	091	6828169	6822577
90133	**PALERMO**	LIBRERIA FORENSE	Via Maqueda, 185	091	6168475	6177342
43100	**PARMA**	LIBRERIA MAIOLI	Via Farini, 34/D	0521	286226	284922
06087	**PERUGIA**	CALZETTI & MARIUCCI	Via della Valtiera, 229	075	5997736	5990120
29100	**PIACENZA**	NUOVA TIPOGRAFIA DEL MAINO	Via Quattro Novembre, 160	0523	452342	461203
59100	**PRATO**	LIBRERIA CARTOLERIA GORI	Via Ricasoli, 26	0574	22061	610353
00192	**ROMA**	LIBRERIA DE MIRANDA	Viale G. Cesare, 51/E/F/G	06	3213303	3216695
00195	**ROMA**	COMMISSIONARIA CIAMPI	Viale Carso, 55-57	06	37514396	37353442
00161	**ROMA**	L'UNIVERSITARIA	Viale Ippocrate, 99	06	4441229	4450613
00187	**ROMA**	LIBRERIA GODEL	Via Poli, 46	06	6798716	6790331
00187	**ROMA**	STAMPERIA REALE DI ROMA	Via Due Macelli, 12	06	6793268	69940034
45100	**ROVIGO**	CARTOLIBRERIA PAVANELLO	Piazza Vittorio Emanuele, 2	0425	24056	24056
63039	**SAN BENEDETTO D/T (AP)**	LIBRERIA LA BIBLIOFILA	Via Ugo Bassi, 38	0735	587513	576134
07100	**SASSARI**	MESSAGGERIE SARDE LIBRI & COSE	Piazza Castello, 11	079	230028	238183
10122	**TORINO**	LIBRERIA GIURIDICA	Via S. Agostino, 8	011	4367076	4367076
21100	**VARESE**	LIBRERIA PIROLA	Via Albuzzi, 8	0332	231386	830762
36100	**VICENZA**	LIBRERIA GALLA 1880	Viale Roma, 14	0444	225225	225238

MODALITÀ PER LA VENDITA

La «Gazzetta Ufficiale» e tutte le altre pubblicazioni dell'Istituto sono in vendita al pubblico:

- **presso l'Agenzia dell'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. in ROMA, piazza G. Verdi, 10 - ☎ 06 85082147;**
- **presso le librerie concessionarie indicate (elenco consultabile sul sito www.ipzs.it)**

L'Istituto conserva per la vendita le Gazzette degli ultimi 4 anni fino ad esaurimento. Le richieste per corrispondenza potranno essere inviate a:

Funzione Editoria - U.O. DISTRIBUZIONE
Attività Librerie concessionarie, Vendita diretta e Abbonamenti a periodici
Piazza Verdi 10, 00198 Roma
fax: 06-8508-4117
e-mail: editoriale@ipzs.it

avendo cura di specificare nell'ordine, oltre al fascicolo di GU richiesto, l'indirizzo di spedizione e di fatturazione (se diverso) ed indicando il codice fiscale per i privati. L'importo della fornitura, maggiorato di un contributo per le spese di spedizione, sarà versato in contanti alla ricezione.

Le inserzioni, come da norme riportate nella testata della parte seconda, si ricevono con pagamento anticipato, presso le agenzie in Roma e presso le librerie concessionarie.

Per informazioni, prenotazioni o reclami attinenti agli abbonamenti oppure alla vendita della *Gazzetta Ufficiale* bisogna rivolgersi direttamente all'Amministrazione, presso l'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato - Piazza G. Verdi, 10 - 00100 ROMA

Gazzetta Ufficiale Abbonamenti	Vendite	Ufficio inserzioni	Numero verde
☎ 800-864035 - Fax 06-85082520	☎ 800-864035 - Fax 06-85084117	☎ 800-864035 - Fax 06-85082242	☎ 800-864035